

# **Zwischen lokaler Verankerung und internationaler Vernetzung.**

## **Auswirkungen wirtschaftlicher Spezialisierung auf die Stadtentwicklung des Kleinstaates Monaco.**

Dissertation  
zur  
Erlangung des Doktorgrades  
der Naturwissenschaften  
(Dr. rer. nat.)

dem Fachbereich Geographie  
der Philipps-Universität Marburg  
Vorgelegt von

*Jörg Geier*  
aus Wetzlar an der Lahn

Bad Neustadt an der Saale      Dezember 2008

# **Inhalt**

<b>I. EINLEITUNG</b>	<b>10</b>
1.1 PROBLEMSTELLUNG	11
1.2 FORSCHUNGSFRAGEN	12
1.3 HYPOTHESEN	15
<b>II. THEORETISCHE GRUNDLAGEN</b>	<b>18</b>
2.1 URBANITÄT, INTERNATIONALISIERUNG UND SPEZIALISIERUNG	19
2.2 ANSÄTZE DER METROPOLFORSCHUNG	26
2.2.1 WORLD-CITIES – KNOTENPUNKTE EINER INTERNATIONALEN ÖKONOMIE	26
2.2.2 SASSENS GLOBAL CITIES – STANDORTE EINER GLOBALEN WIRTSCHAFT	32
2.3 GLOBALE STANDORTE	36
2.3.1 WIRTSCHAFTSREGIONEN EUROPAS UND IHRE STÄDTISCHEN ZENTREN	40
2.3.2. OFFSHORE-STANDORTE	42
2.3.3 SPEZIALISIERUNG VON STÄDTEN	43
2.4 KLEINSTAATEN: SMALL OPEN ECONOMIES	55
2.5 KLEINSTAATEN ALS ALTERNATIVE STANDORTE IM GLOBAL-ÖKONOMISCHEN SYSTEM	56
2.6 LOCALE AUSWIRKUNGEN GLOBALER WIRTSCHAFT	60
2.6.1 EXKURS: DER PROZESS DER GENTRIFIZIERUNG	63
2.6.2 DIE „GENTRIFIZIERUNG DER DIENSTLEISTUNG“	64
2.6.3 NUTZUNGSSUKZESSION	66
<b>III. METHODISCHE GRUNDLAGEN</b>	<b>68</b>
3.1 DIE ABGRENZUNG DES UNTERSUCHUNGSRAUMES	69
3.2 DATENBESTAND UND DATENPROBLEMATIK	70
3.3 METHODIK DER EIGENEN ERHEBUNGEN	72
3.3.1 KARTIERUNG	72
3.3.2 LEITFADENINTERVIEWS MIT INTERNATIONALEN UND LOKALEN UNTERNEHMEN	74
3.3.3 OFFENE BEHÖRDENINTERVIEWS	76
<b>IV. MONACO – EIN ÜBERBLICK</b>	<b>79</b>
4.1 EINBLICK IN DAS FÜRSTENTUM MONACO	80
4.2 STADTENTWICKLUNG UND PLANUNGSKULTUR IN MONACO	85
4.3 DAS POLITISCHE SYSTEM MONACOS	94
4.3 DER IMMOBILIENMARKT IM FÜRSTENTUM MONACO	99
<b>V. EMPIRISCHE BEFUNDE</b>	<b>104</b>
5.1 ÖKONOMISCHE UND BAULICHE RAUMNUTZUNGSMUSTER	105

5.1.1 DIE RÄUMLICHE VERTEILUNG DER NUTZUNGEN IM FÜRSTENTUM	105
5.1.1.1 RAUMMUSTER FINANZDIENSTLEISTUNGEN	106
5.1.1.2 DIE RÄUMLICHE VERTEILUNG UNTERNEHMENSORIENTierter DIENSTLEISTUNGEN UND DER IMMOBILIENBRANCHE	108
5.1.1.3 KONZENTRATIONEN DES EINZELHANDELS	111
5.1.1.4 GASTRONOMIE UND BEHERBERGUNGSGEWERBE	116
5.1.1.5 DIE INDUSTRIEAREALE	119
5.1.1.6 BEVÖLKERUNGSENTWICKLUNG UND RÄUMLICHE VERTEILUNG DER WOHNNUTZUNG	122
5.1.2 DIE BAUSUBSTANZ IN MONACO UND IHRE ENTWICKLUNG	125
<b>5.2 UNTERNEHMEN IN MONACO</b>	<b>130</b>
5.2.1 INTERNATIONALISIERUNG UND LOKALE STRUKTUREN	130
5.2.2 STANDORTQUALITÄT	136
5.2.3 ORTANSÄSSIGKEIT, LOKALE IDENTITÄT UND INTERNATIONALE VERNETZUNG	140
<b>5.3 INTERNATIONALISIERUNG BEGEGNET LOKALER NUTZUNG – DAS SUKZESSIONSMODELL</b>	<b>144</b>
 <b>VI. SCHLUSSFOLGERUNGEN</b>	 <b>156</b>
 6.1 SCHLUSSFOLGERUNGEN AUFGRUND DER EMPIRISCHEN BEFUNDE – FORSCHUNGSFRAGEN UND HYPOTHESEN AUF DEM PRÜFSTAND	 157
6.2 ZUSAMMENFASSUNG	166
 <b>VII. QUELLENVERZEICHNIS</b>	 <b>171</b>
 7.1 LITERATUR	 172
7.2 INTERNETQUELLEN	183
7.3. QUELLENNACHWEIS DER FOTOGRAFIEEN	185
 <b>VIII. ANHANG</b>	 <b>187</b>

## Verzeichnis der Abbildungen

Abbildung 1: Das Netz der World-Cities nach FRIEDMANN	28
Abbildung 2: Der ergänzte Diamant PORTERS	36
Abbildung 3: Portfolio-Matrix nach HORVATH	45
Abbildung 4: Portfolio-Matrix Monaco	46
Abbildung 5: Die Holy Trinity nach STORPER	53
Abbildung 6: Innovations-Interaktionen in Städten nach CREVOISIER	54
Abbildung 7: Modellhafter Verlauf des Gentrifizierungsprozesses nach DANGSCHAT	64
Abbildung 8: Luftbildausschnitt Moneghetti und La Condamine	89
Abbildung 9: Visualisierung der Gebäudefläche des Gildo-Pastor-Centers, Fontvieille	91
Abbildung 10: Herkunft der Staatseinnahmen Monacos 2005 in Prozent	98
Abbildung 11: Anzeige „Les Jardins de Monaco“	101
Abbildung 12: Anteile an der monegassischen Bettenkapazität der Hotelbranche nach Hotelkategorie 2005	119
Abbildung 13: Bevölkerungsentwicklung des Fürstentums Monaco seit 1903	123
Abbildung 14: Status der Firmenniederlassungen in Monaco	131
Abbildung 15: Firmenzentralen monegassischer Filialbetriebe	132
Abbildung 16: Ausländische Unternehmen nach nationalem Hauptsitz im Fürstentum Monaco	132
Abbildung 17: Betriebsgrößen der befragten Unternehmen	135
Abbildung 18: Standortbeurteilung durch die befragten Unternehmen	137
Abbildung 19: Gewichtung der Standortfaktoren durch Unternehmensvertreter in Monaco	138
Abbildung 20: Option der Standortaufgabe im Fürstentum	140
Abbildung 21: Entwicklung der Ortsansässigkeit in Monaco, getrennt nach Hauptsitzen und Filialbetrieben in absoluten Zahlen	141
Abbildung 22: Entwicklung der Ortsansässigkeit in Monaco, getrennt nach Hauptsitzen und Filialbetrieben in Prozent	142
Abbildung 23: Sukzessionsmodell – die Akteure	145
Abbildung 24: Sukzessionsmodell: Phase 1 – die Ausgangssituation	147
Abbildung 25: Sukzessionsmodell: Phase 2 – Infiltration	148
Abbildung 26: Sukzessionsmodell: Phase 3 – Okkupation und Sukzession	150
Abbildung 28: Sukzessionsmodell: Phase 4 – Gewinner von heute als Verlierer von morgen	153

## **Verzeichnis der Fotografien**

Foto 1: Casino von Monte Carlo	82
Foto 2: Der Große Preis von Monaco	83
Foto 3: Blick über Fontvieille und den Südflügel des Gildo-Pastor-Centers	92
Foto 4: Meeresseite des Ozeanographischen Museums	93
Foto 5: La Condamine	126
Foto 6: Landgewinnung und Hafenbeckenerweiterung	127
Foto 7: Bautätigkeit in Fontvieille	128
Foto 8: Der Bahnhof von Monaco	129
Foto 9: Venturi Eclectic	135
Foto 10: Venturi Fetish	135

## **Verzeichnis der Karten**

Karte 1: Landgewinnung im Fürstentum Monaco	86
Karte 2: Skizze eines monegasischen Flächennutzungsplanes	88
Karte 3: Die räumliche Verteilung der Finanzdienstleistungsbranche	107
Karte 4: Räumliche Verteilung der Immobilienbranche und der unternehmensorientierten Dienstleistungen	110
Karte 5: Räumliche Verteilung des Einzelhandels	112
Karte 6: Einzelhandelsareale in Monaco	114
Karte 7: Die räumliche Verteilung der Gastronomie und der Beherbergungsbetriebe	117
Karte 8: Industrieareale im Fürstentum Monaco	121
Karte 9: Sozialer Wohnungsbau und Wohnkomplexe mit Conciergedienstleistungen	124

## **Verzeichnis der Tabellen**

Tabelle 1: Die Hierarchie der World Cities nach FRIEDMANN (1995)	30
Tabelle 2: Abschnitte der NACE-Systematik	73
Tabelle 3: Beschäftigte im produzierenden Gewerbe Monacos (2006)	120

## **Danksagung**

Die vorliegende Arbeit entstand aus der Idee heraus, europäische Kleinstaaten ins europäische Städtesystem zu integrieren. Leider erfuhr das Projekt keine Unterstützung durch Drittmittel. Dies führte dazu, dass nur einer der europäischen Klein- und Stadtstaaten im Rahmen der empirischen Untersuchungen exemplarisch durch Geländeaufenthalte studiert werden konnte. Die Konzentration auf einen einzelnen Untersuchungsraum bedingt jedoch den Vorteil der Ganzheitlichkeit. In wie vielen wissenschaftlichen Arbeiten wurde zuvor schon ein kompletter Nationalstaat gebäudescharf von einem einzelnen Wissenschaftler untersucht?

Diese Arbeit wäre ohne die freundliche Unterstützung, die mir vor Ort in Monaco zu Teil wurde, nicht möglich gewesen. Die hohe Bereitschaft und das Entgegenkommen der Vertreter der monegasischen Unternehmen, meine Fragen zu beantworten, halfen dabei, in relativ kurzer Zeit eine umfassende Einschätzung des Standortumfeldes zu erhalten.

Zunächst möchte ich den beiden Wissenschaftlern danken, die meine Vorstellung von geographischer Forschung geprägt haben und mithalfen, dass meine Ideen Gestalt annahmen. Ich danke meinem Zweitgutachter Prof. Dr. Günter Mertins, der mich seit meinem ersten Semester an der Philipps-Universität Marburg begleitet hat und stets ein hilfsbereiter Ansprechpartner war. Vor allem möchte ich mich aber bei meiner Dokormutter Prof. Dr. Michaela Paal bedanken, dass sie den fernen Weg von Wien auf sich genommen hat, um Stadtgeographen im mittelhessischen Marburg auszubilden. Ohne das Engagement, ihre Fähigkeit zu Motivieren und die Bereitschaft, die Forschungsreise finanziell zu unterstützen, und die wissenschaftlichen Diskussionen hätte diese Arbeit nicht vollendet werden können.

Auch meiner Familie und meinen Freunden bin ich zu großem Dank verpflichtet. Stellvertretend für meine Freunde, die mich immer wieder motiviert haben und bereit waren, mir durch Diskussionen neue Einblicke ins Thema zu bieten, bedanke ich mich bei Markus Emden, der mich immer wieder aus meinen Sackgassen herausholte und sich sicher sein kann, dass ich mich bei seiner Disser-



tation revanchieren und ebenfalls bemüht sein werde, die Nadel im Heuhaufen zu finden. Außerdem möchte ich mich bei meiner Familie bedanken, besonders bei meiner Lebensgefährtin Sabine Wenzel, die mir während des gesamten Projektes den Rücken gestärkt hat und mir geholfen hat, die Kartierung und Unternehmensbefragung in Monaco zu realisieren. Ohne diese Hilfe hätte ich die Studie im Fürstentum nicht vollenden können.

Ich bedanke mich bei meinem Großvater Johann Randl, ohne den ich niemals auf die Idee gekommen wäre, Geographie zu studieren. Ich bedaure es zutiefst, dass er keine Gelegenheit hatte, die Vollendung meiner Doktorarbeit zu erleben.

Bad Neustadt an der Saale 2008

# **I. EINLEITUNG**

## 1.1 Problemstellung

Die wirtschaftliche Globalisierung erstreckt sich auf eine Vielzahl von Lebensbereichen. Besonders dynamisch sind die Auswirkungen global-wirtschaftlicher Handlungen an Standorten, die starke wirtschaftliche Zuwächse verzeichnen können und allgemein als Gewinner der Globalisierung bezeichnet werden.

Positive sowie negative Einwirkungen der Globalisierung auf Standorte wurden schon häufig untersucht, ohne dass ein allgemeingültiges Endergebnis präsentieren worden wäre. Mit Hinblick auf die historische Entwicklung wird aber nicht bezweifelt, dass Städte im Rahmen der Globalisierung eine wichtige Rolle einnehmen (HALL 1966). Weiterführende Studien heben den Status der Städte weiter hervor und beschreiben ein Städtennetz, welches die Globalisierung der Wirtschaft lenkend beeinflusst. Der Schlüssel der Macht liegt mutmaßlich in den World Cities, die den entscheidenden multinationalen Unternehmen als Standort dienen (FRIEDMANN UND WOLFF 1982). Parallel zur Fokussierung auf urbane Agglomerationsräume bestehen nationale Standortvorteile aber auch Standortnachteile, die sich global auswirken (PORTER 1991). Die Problematik dieser Entwicklung beruht darauf, dass die Globalisierung neben Gewinnern auch Verlierer hervorbringt (HARVEY 2001). Die großräumigen Effekte des wirtschaftlichen Aufschwungs oder des krisenbedingten Niedergangs hinterlassen auf lokaler Ebene Spuren, die im Verhältnis zu den großräumigen Auswirkungen bislang weniger umfassende Beachtung fanden.

Da in aller Regel die größeren, global bedeutsamen Auswirkungen der wirtschaftlichen Internationalisierung fokussiert wurden, wurden kleinere Märkte nur zum Teil in die Betrachtung mit einbezogen. Die vermeintlich geringe Möglichkeit zur globalen Einflussnahme führte dazu, dass man sich in erster Linie auf große Märkte konzentrierte.

Kleine Standortgefüge, wie sie zum Beispiel Kleinstaaten darstellen, wurden in der Globalisierungsdebatte bislang nur gestreift, aber nicht konkret ins Auge gefasst. In der Literatur wird der Begriff der Kleinstaatlichkeit mit fragilen Volkswirtschaften gleichgesetzt, die global betrachtet nicht konkurrenzfähig sind und unter massiven Problemen, die aus ihrer geringen Fläche und ihrer geringen Einwohnerzahl resultieren, zu leiden haben (NUHN 1978). Diese vor-

schnelle Beurteilung übersieht die wirtschaftliche Dynamik, die in den europäischen Kleinstaaten anzutreffen ist. In Folge ihrer wirtschaftlichen Flexibilität stellen sich die kleinsten Staaten des europäischen Kontinents dem internationalen Standortwettbewerb und konkurrieren mit Städten, städtischen Agglomerationen und Regionen um den Erfolg bei der Ansiedlung von Unternehmen.

Die Reaktion der lokalen Akteure auf internationale Konkurrenz vor Ort ist ein interessantes Untersuchungsgebiet, vor allem wenn der Untersuchungsraum einen massiven, von außen generierten Flächendruck verspürt. Die bereits lokal verorteten Unternehmen müssen lernen, mit der wachsenden Anzahl von Konkurrenten um die zur Verfügung stehende Fläche zu leben.

Am Beispiel des Fürstentums Monaco, dessen Staatsfläche etwa zwei Quadratkilometer misst, zeigt sich in besonders deutlicher Form, wie der durch die Internationalisierung der Ökonomie hervorgerufene Flächendruck die Nutzung derselben verändert. Ein Areal mit besonders dynamischer Wirtschaftsentwicklung, das kaum eine Expansionsmöglichkeit bieten kann, muss innovative Lösungsansätze entwickeln, um dem Problem der räumlichen Limitierung erfolgreich entgegenzutreten. Neben offensichtlichen Maßnahmen der Wirtschaftsförderung, zu denen sich durchaus Monacos Identität als Steueroase zählen lässt, sind städteplanerische Strategien notwendig, die zielführend das wirtschaftliche Wachstum unterstützen und dem Standort zur Konkurrenzfähigkeit verhelfen.

## **1.2 Forschungsfragen**

Monaco ist nach PLETSCHE (1998) ein Kleinstaat der Superlative. Aber was heißt das konkret? Das Fürstentum an der Côte d'Azur steht im Ruf, ein Steuerparadies und ein exklusiver Urlaubsort für die Oberschicht zu sein. Glamour und mediale Großereignisse wie der Grand Prix von Monaco haben den Bekanntheitsgrad von Monaco beträchtlich gesteigert. Die Heirat des damaligen Staatsoberhauptes Rainier III. mit der US-amerikanischen Schauspielerin Grace Kelly hat ein übriges dazu beigetragen, das Interesse der Öffentlichkeit und vor allem der Presse auf das kleine Land zu richten.

Aus der geringen Flächenausdehnung ergibt sich bereits die erste Forschungsfrage.

**Der Bekanntheitsgrad Monacos ist unstrittig (ANSELM 2004), aber ist ein Staat, dessen Fläche keine zwei Quadratkilometer erreicht, überhaupt in der Lage sich weltwirtschaftlich bedeutend zu positionieren?**

Im Hinblick auf den Ruf als Steuerparadies und als Zufluchtstätte von Adel und Prominenz drängt sich direkt eine weitere Forschungsfrage auf. Die Ächtung als Steueroase durch die EUROPÄISCHE UNION (2006B) und entsprechende Behauptungen diverser Zeitschriften, Banken im Fürstentum würden Steuerbetrug und das Führen von Schwarzgeldkonten ermöglichen (VESZELTIS 2006), ist nicht alleine für den Bekanntheitsgrad verantwortlich. Die nationale Gesetzgebung des Fürstentums dürfte hier von entscheidender Relevanz sein. Monaco hat bislang noch keine demokratische Staatsform hervorgebracht und hat dem Prinzen die alleinige Legislative überlassen. Im Rahmen einer internationalen Standortkonkurrenz hat dies den Vorteil, dass auch in ökonomischen und planerischen Belangen flexibel und rasch gehandelt werden kann, da die Zustimmung von Gremien, wie es im Allgemeinen innerhalb demokratischer Staatsformen üblich ist, hier nicht verlangt wird.

Vermögende Menschen werden vor allem durch den Wert des Fürstentums als Steuerparadies nach Monaco gezogen. Ein lasches Steuersystem, eine gewährleistete Anonymität von Bankkonten und ein Mangel an Aufklärungsenthusiasmus bei der Fahndung nach Steuerflüchtlings helfen dem Fürstentum, Vermögende für sich zu begeistern.

**Ist die Positionierung als Steueroase im internationalen Städtewettbewerb das einzige wirtschaftliche Standbein oder steckt mehr Potential im fürstlichen Standort?**

Im Rahmen von Friedmann World-City-Hypothese wird den Schaltzentralen, den hohen Managementabteilungen multinationaler Unternehmen, ein hoher Stellenwert eingeräumt. Ein einfacher Sitz in Form einer Filiale reicht nicht aus, um die globale Bedeutung eines Standortes zu unterstreichen; die Entscheidungszentrale eines Unternehmens ist dabei von entscheidender Bedeutung.

Da es in der internationalen Geschäftswelt keinen permanenten Hauptsitz gibt, sondern Hauptsitze durchaus ihren Standort verlagern können, stellt sich die Frage, welche Änderungen der Rahmenbedingungen einen normalen Standort oder einen Supportstandort zu einem „global player“ erheben.

SASSEN (1993) skizziert grundlegende Standortmuster beziehungsweise am Ort notwendige Angebotsstrukturen, die einen urbanen Standort zu einer Global City emporheben. Im Rahmen ihrer weiteren Forschungsarbeiten präzisiert Sassen die Anforderungen auf „global command capability“, also auf ein Grundangebot, welche sämtliche global bedeutsamen Städte bereithalten müssen, um im internationalen Standortwettbewerb bestehen zu können.

**Welche Standortmuster und Stadtentwicklungsprozesse Monacos ähneln denen einer von Sassen beschriebenen Global City und definieren den Standort Monaco ebenfalls als „global command capability“?**

Da Standorte in Konkurrenz zueinander stehen, sind sie stets gezwungen, ihre Potentiale optimal zu nutzen und gegen ihre limitierenden Faktoren zu kämpfen beziehungsweise ihre Nachteile verringern oder ausgleichen zu müssen. Die wachstumsbegrenzenden Faktoren urban-globaler Standorte sind vielschichtig und nicht immer monetärer Natur.

Die Entwicklung in Kleinstaaten wie dem Fürstentum Monaco wird im Gegensatz zu Flächenstaaten primär von ihrer eigenen Flächenknappheit begrenzt. Finanzielle Hemmnisse treten in Monaco, wie in allen europäischen Zwergstaaten, eher in den Hintergrund (GESER 1992). Der internationale Standortwettbewerb ist äußerst vielschichtig und lässt sich nicht nur anhand der Faktoren „Geld“ und „Flächenverfügbarkeit“ beurteilen. Die Verfügbarkeit von Arbeitskräften, die verkehrliche Anbindung, das politische System, Rohstoffverfügbarkeit und etliche weitere Faktoren beeinflussen die Qualität eines Standortes (PORTER 1993). Jeder Standort bietet unterschiedliche Voraussetzungen und muss mit individuellen Hemmnissen umgehen.

**Welche limitierenden Faktoren neben der Flächenknappheit beeinflussen beziehungsweise limitieren die wirtschaftliche Weiterentwicklung des Standortes Monaco?**

Die Entwicklung eines europäischen Standortes gehört heute zum Aufgabenspektrum kommunaler Verwaltungen (SCHERF UND HOFMANN 2003). Durch die Ausweisung von Flächen, durch das Angebot von Fördermitteln als Investitionsanreiz, durch die Bewerbung des Standortes, beispielsweise auf Messen, und vergleichbare Tätigkeiten versuchen Standorte, auf ihre Entwicklung Einfluss zu nehmen. Unternehmen auf Standortsuche interagieren mit den potentiellen Standorten und beeinflussen durch ihr Wirken das Standortangebot und sorgen für eine dynamische Anpassung der Standorte an die Bedürfnisse des Marktes.

Ähnlich individuell wie die Standorte selbst sind die Lösungen, die jeder Wettbewerber anstrebt, um sich im Wettbewerb zu positionieren. Kommunale beziehungsweise staatliche Steuerungsmechanismen üben direkt Einfluss auf die Stadtentwicklung aus, die Fremdeinflüsse durch Investoren aber ebenfalls. Für das Fallbeispiel Monaco muss daher geklärt werden, welche eigenen Mechanismen die Stadtplanung steuern und welche Fremdeinflüsse sich abzeichnen. Zudem sind Vermischungen und Interaktionen zwischen den eigenen Stadtplanungen und Einflüssen von außen wahrscheinlich.

**Über welche Steuerungsmechanismen der Stadtentwicklung verfügt das Fürstentum und inwiefern werden diese Mechanismen durch Impulse von außen manipuliert?**

### **1.3 Hypothesen**

Aus den Forschungsfragen lassen sich mehrere Hypothesen ableiten, die dieser Arbeit zu Grunde liegen.

Hypothese 1: **Der Kleinstaat Monaco ist ein Supportstandort.**

Angesichts wachsender internationaler Verflechtung von Politik und Wirtschaft haben sich hinsichtlich ihrer Funktion stark differenzierbare Standorte herausgebildet. Spezialisierte Standorte (PAAL 2005) konkurrieren miteinander und sind gleichzeitig vernetzt. Neben der Konkurrenzsituation kann aber auch eine partnerschaftliche Standortbeziehung wachsen: Aufgrund gesetzlicher Rahmenbedingungen, vorwiegend die Steuerpolitik betreffend, bedienen sich gro-

ße, international bedeutende Standorte kleinerer Nischenstandorte, möglichst in räumlicher und sprachlicher Nähe, um durch liberale Steuergesetze oder anderer Auflagen, beispielsweise im Bereich der Forschungspolitik (z.B. Gentechnik), ihre eigenen Standortnachteile auszugleichen.

Für die französische Hauptstadt Paris stellt Monaco einen entsprechenden Hilfsstandort dar. Befragungen ortsansässiger Unternehmen sollten dazu beitragen, ergründen zu können, welche Rolle die Zweigstellen im Fürstentum für ihren Hauptsitz spielen.

### **Hypothese 2: Nationale Gesetzgebung und Image des Kleinstaates sind die bedeutenden Standortbedingungen für international agierende Dienstleistungsunternehmen.**

Kleine Standorte, die durch eine besonders liberale Gesetzgebung und eine hohe Wirtschaftsdynamik auffallen, konkurrieren miteinander um die Funktion als Supportstandort. Neben gesetzlichen Modalitäten scheinen insbesondere weiche Standortfaktoren für die Standortverlagerung verantwortlich zu sein; wie bei vielen konkurrierenden Standorten sind die harten Faktoren scheinbar ausgewogen, können sich aber nicht durchsetzen. Das wenig greifbare Argument des „Image“ spielt hier, im Fürstentum Monaco, eine entscheidende Rolle: Branchen, die ein hohes Ansehen genießen, suchen einen ebensolchen Standort.

Da letztlich die Unternehmen ihre Standortwahl treffen, müssen diese daher zu ihrer Wahl befragt werden um zu ergründen, weshalb Monaco für bestimmte Branchen eine gewisse Anziehungskraft ausübt.

### **Hypothese 3: Eine rigide Stadtentwicklungspolitik kann den limitierenden Faktor der Flächenknappheit ausgleichen.**

Monaco braucht zusätzliche Flächen, um weiterhin expandieren zu können. Da keine Freiflächen mehr existieren, werden zusätzliche Flächen geschaffen. Der unterirdische Bahnhof oder die voranschreitende Aufschüttung an der Küste sind nur zwei Beispiele, zusätzlichen Raum im Fürstentum bereit zu stellen. Nicht nur der Ideenreichtum bei der Gewinnung neuer Flächen, sondern auch



die extrem geringe Zeitspanne von der Planung bis zur Umsetzung und Fertigstellung, deuten auf ein straffes Planungssystem hin.

Eine Analyse vergangener Planungsschritte und -maßnahmen sowie eine Befragung beteiligter Akteure vor Ort über geplante Stadterweiterungs- und Umbauvorhaben soll Aufschluss über die monegassische Stadtentwicklungspolitik geben.

#### Hypothese 4: **Globale Nutzer verdrängen lokale Nutzer.**

Das Resultat der rasanten Stadtentwicklung des Fürstentums stellt sich in einem hohen Anteil moderner Gewerbe- und Wohnimmobilien dar. Besonders im Bereich der gewerblichen Nutzung zeigt sich eine zunehmende Spezialisierung des Standortes im Bereich Handel und Finanzdienstleistung, während ursprüngliche Nutzungen scheinbar zurückgedrängt werden.

Eine Erhebung der ansässigen Unternehmungen durch eine flächendeckende Kartierung wird Aufschluss über die räumliche Verteilung vor Ort geben und klären können, inwieweit nationale und internationale Betriebe um Freiflächen im Fürstentum konkurrieren.

## **II. THEORETISCHE GRUNDLAGEN**

## 2.1 Urbanität, Internationalisierung und Spezialisierung

Seit den 1980er Jahren steigt das Interesse der interdisziplinären Stadtforschung, Verflechtungen zwischen urbanen Räumen zu untersuchen. Im Fokus des Interesses stehen dabei klar Großstädte und urbane Agglomerationen, deren Gefüge als extrem heterogen zu beschreiben sind. Aufgrund dieser auffallend großen Heterogenität fällt es scheinbar besonders schwer, die Verflechtungen zu fassen. Dabei lassen Stadtforscher im Allgemeinen keinen Zweifel daran, dass ein Städtetzwerk, wahrscheinlich sogar eine Fülle von Netzwerken, existiert. Im wissenschaftlichen Diskurs herrscht die Meinung vor, dass sich Städte keineswegs auf Interaktionen und Verflechtungen beschränken, sondern dass sich sogar Hierarchien zwischen den Einheiten ausbilden. Führende Vertreter der englischsprachigen, vergleichenden Metropolenforschung, wie FRIEDMANN, SASSEN, TAYLOR, HALL und KNOX, haben sich 1999 als *Globalization and World Cities Research Group* (URL: <http://www.lboro.ac.uk/gawc/group.html>) zusammengeschlossen, um gemeinschaftlich an der Beweisführung zur Existenz von Städtetetzen zu arbeiten. Neben der Heterogenität der Untersuchungseinheiten sorgt die fehlende Forschungsgrundlage für ein gänzlich Fehlen einer methodischen Ausgangsbasis.

Die Konzentration auf sogenannte Global Citys oder World Citys trübt den Blick auf kleinere Raumeinheiten. Die Annahme, lediglich Großstädte seien global bedeutsame Orte, muss fehlerhaft sein. Zum einen weil es völlig außer Frage steht, dass in Vergangenheit global bedeutsame Entscheidungen in relativ kleinen Raumeinheiten getroffen werden konnten und zum anderen, weil es sich im Umkehrschluss keineswegs immer so verhält, dass Großstädte aufgrund ihrer Einwohnerzahl international oder global betrachtet zentrale Positionen einnehmen. Die Millionenstädte in Entwicklungsländern legen nahe, dass Größe nicht zwingend zu international hervorzuhebenden Standortvorteilen verhilft. Selbst ein Blick in die US-amerikanische Stadtlandschaft lässt aufmerken: Die Einwohnerzahlen von Städten wie St. Louis oder Kansas City übertreffen die Einwohnerzahl der meisten europäischen Städte wie Frankfurt am Main oder Straßburg deutlich, dennoch sind die genannten, kleineren Städte als wirtschaftlich wichtigere Standorte einzustufen, wie die *Globalization and World Ci-*

*ties Research Group* selbst einräumt (MEIERS 2008). Entsprechend muss es fehlerhaft sein, Einwohnerzahlen oder Maßstäbe flächenhafter Ausdehnung als Parameter für globale Bedeutung einzusetzen.

Die eigentliche Abgrenzung des großstädtisch geprägten Untersuchungsraum ist aber nicht der einzige Mangel: Bis auf FRIEDMANN (1986), der mit seiner World-City-Hypothese einen Ansatz bietet, erklärt kein Beteiligter, weshalb Großstädte im Rahmen internationaler Verflechtungen mehr Aufmerksamkeit verdienen als kleinere, eventuell periphere urbane Standorte. Der von FRIEDMANN geschaffene Begriff der „basing points“ erscheint plausibel. Tatsächlich bedienen sich die global-player der Wirtschaft nur einer geringen Zahl von Großstädten, um hier durch ihre Konzernzentralen Lenkungsstandorte zu schaffen. Die entstehende Ballung von vielen Konzernzentralen in wenigen, ausgewählten Städten bezeichnet FRIEDMANN als „basing points“, die das ausschlaggebende Kriterium für eine World-City darstellen. Diese World-Citys bilden eine eigene Kategorie von mächtigen Wirtschaftsstandorten, die untereinander in Konkurrenz stehen.

Eine Vielzahl von Stadtforschern hat sich dem Thema der World-Cities gewidmet und die Weltstadt-Hypothese bis heute kontinuierlich weiterentwickelt beziehungsweise verändert.

SASSEN (1995) hat mit ihrer Beschreibung der Global Cities dem Konstrukt von FRIEDMANN mehr Details verliehen. Ähnlich ausbauend gestalten sich die Arbeiten weiterer Wissenschaftlicher im englischsprachigen Raum (KNOX 1995, TAYLOR 1997, HALL 1993), die FRIEDMANNS Hypothese durch ihr Schaffen weiter beleuchten. Einen Beweis oder wenigstens den Ansatz eines Beweises bleiben jedoch sowohl FRIEDMANN als auch seine Weggefährten schuldig. Anstatt einer Verifizierung der Hypothese FRIEDMANNS und der darauf aufbauenden Arbeiten werden jedoch weitere offene Fragen aufgeworfen, während konkrete Antworten weiterhin auf sich warten lassen.

Analog zum englischsprachigen Forschungsraum, wo Themen wie World- und Global-City diskutiert wurden, waren in Frankreich Stadtforscher um BRUNET (1989) mit dem Konstrukt der Blauen Banane beschäftigt, ein Konzept, welches wirtschaftsstarke Ballungsräume innerhalb des europäischen Kontinentes beschreibt. Wie bei dem Städtenetz von FRIEDMANN entwickelt BRUNET eine Hierar-

chie der europäischen Agglomerationsräume. Wachsende Agglomerationsräume in der geographischen Mitte des Kontinentes werden von peripheren, sogenannten benachteiligten Gebieten getrennt und einige Städte Europas als zentrale Schaltstellen und Gunsträume der interkontinentalen Wirtschaftsdynamik benannt. BRUNET ET.AL. (1989) beschränken den Gunstraum dabei nicht auf die Großstadt und ihr Umland, sondern skizzieren Wachstumsbänder, die Europa durchziehen und maßgeblich von den darin liegenden Städten geprägt werden. Jedoch bieten die Bänder BRUNETS die Interpretationsmöglichkeit, dass neben den großen, urbanen Standorten auch kleinere Standorte innerhalb wirtschaftlich bedeutenden Zonen Europas ihre Bedeutung haben.

Diese beiden theoretischen Konstrukte haben viele Gemeinsamkeiten, auch gemeinsame Schwächen. Zum einen fehlt eine Beweisführung durch vergleichbares Datenmaterial; beide Ansätze sind daher unbelegte, theoretische Ansätze und stützen sich auf eine Reihe von Annahmen, die wirtschaftliche Macht und ökonomische Entscheidungsträger in den Mittelpunkt städtischer Bedeutung rücken. Zum anderen werden kulturell-gesellschaftliche Sachverhalte gleichermaßen, wie etwa HARVEY (2001) und SOJA (1999) bemängeln, wenig berücksichtigt, das Kriterium der politischen Macht wird zudem in den Hintergrund gerückt und nicht in die Überlegungen mit einbezogen. Die städtische Funktion des Regierungssitzes als Symbol der Macht wird weder von BRUNET (1989) noch von FRIEDMANN (1995), SASSEN (1993), KNOX (1995) etc. berücksichtigt. Lediglich HARVEY (2001) merkt an, wie stark Regierungen durch Subventionen wirtschaftliche Entscheidungen lenken könnten und geht somit auf die Bedeutung einer Hauptstadt und der nationalen Gesetzgebung generell ein.

Grundsätzliches Problem der vergleichenden Metropolenforschung ist das Fehlen einer einheitlichen Datengrundlage. Selbst wenn Daten zu einzelnen Städten existieren, sind sie in der Regel nicht international vergleichbar, da die Datenerhebung zu einem anderen Zeitpunkt erfolgt ist oder sich die erhobenen Daten schlicht inhaltlich unterscheiden.

Ein banales Beispiel wäre ein Vergleich der Arbeitslosenproblematik der Hafenstädte Rotterdam und Bremerhaven. Die Arbeitslosenstatistik der Bundesrepublik Deutschland integriert nicht-sozialversicherungspflichtig Beschäftigte, vorwiegend Billiglohn- bzw. Teilzeitjobs, geringfügig Beschäftigte, in die Anzahl der

Arbeitslosen. In den Niederlanden hingegen werden auch Arbeitnehmer ohne soziale Absicherung nicht als arbeitslos klassifiziert (OVERMAN UND PUGA 1999).

In Nordamerika ist das Harmonisieren der Daten im Verhältnis zu Europa leichter, da die nationalstaatlichen Statistiken weniger zahlreich beziehungsweise weniger different sind. Dennoch gibt es auch dort eine Barriere der Methodik mit zum Teil unterschiedlichen Erhebungszeiträumen in den US-amerikanischen Bundesstaaten, die eine Datenbasis auf die gesamten Vereinigten Staaten ebenso verzerren können (PUGA 1999). Grundsätzlich liegt es aber auf der Hand, dass eine globale Metropolenforschung weltweit vergleichbare Daten zu Grunde legen muss, um den Versuch einer Verifizierung von weltweiter Standortkonkurrenz und einer globalen Städtehierarchie antreten zu können. Technisch gesehen ist ein Status Quo der nationalstaatlichen Datenerhebung zwar möglich, wäre jedoch selbst bei regerem Interesse nur noch für künftige Erhebungen zu realisieren. Nationalstaatliche Erhebungen könnten theoretisch einheitliche Daten zu gleichen Themen erheben und so einen internationalen Vergleich gestatten, sofern auch der Erhebungszeitraum identisch ist. Eine einheitliche Linie der Datenerfassung scheint jedoch nur schwer vorstellbar, da zum einen die nationalen Finanzausgleichssysteme an die Erhebungszyklen angepasst sind und zum anderen jeder Nationalstaat darauf bedacht ist, selbst vollständige Kontrolle über die erhobenen Daten zu behalten.

Ein vielversprechender, aber arbeitsaufwendiger Ansatz beruht auf der Untersuchung von städtischer Spezialisierung. Die Vorstellungen FRIEDMANN'S (1982) und seiner Nachfolger weiterentwickelnd muss man davon ausgehen, dass sich jede Stadt gewissen Branchen verstärkt nähert und somit ein gewisses Maß an Spezialisierung erreicht (PAAL 2005). Analog zur globalen Wirtschaft werden die urbanen Standorte immer spezialisierter, da einzelne Städte nicht in der Lage sind, alle die Bedürfnisse aller Branchen gleichermaßen abdecken zu können. Dieser Umstand fordert von Städten, die international als bedeutender Wirtschaftsstandort gelten wollen, allgemein ein erhöhtes Maß an Flexibilität. Traditionelle Weltstädte, wie das London von HALL (1966), das als Zentrum des britischen Empires einst größte Bedeutung besaß, verlieren dabei an Bedeutung, während die neuen Anforderungen der Flexibilität und Dynamik auch durchaus kleine Standorte ansprechen können. Entsprechend des Wandels der Anforde-

rung an Städte ist es also nicht nur möglich, sondern durchaus erforderlich, neben dem Fokus auf die Großstädte, kleinere Standorte genauer zu untersuchen. Spezialisierte Standorte erfordern weder eine große Einwohnerzahl, noch müssen sie traditionell gewachsen sein. Im Gegenteil, ein kleiner Raum hat eher die Chance, sich schneller auf neue Situationen einstellen zu können als große, historisch gewachsene Räume. Ein großer Vorteil bei der Überlegung, welche Standortbedingungen ein global interessanter Ort bieten muss, ist die wirtschaftliche Transformation der letzten Jahrzehnte. Während im Zeitalter der Industrialisierung Rohstoffverfügbarkeit und Kosten für Schlüsselindustrien von zentraler Bedeutung waren, spielen im beginnenden 21. Jahrhundert weiche Standortfaktoren wie Image eine zentralere Rolle (DÜRRSCHMIDT 1997). Die einzelnen Standorte, vor allem Produktionsstandorte, rücken in den Hintergrund. Geringe Produktionstiefen, das heißt, vor Ort werden selbst nur noch zugelieferte Einzelteile zum Endprodukt zusammengefügt, und ein scharfer Standortwettbewerb sorgen dafür, dass die verarbeitenden Betriebe der multinational operierenden Konzerne flexibel gestaltet werden. Der Produktionsstandort kann schnell gewechselt werden; das gilt in aller Regel sowohl für die Fabrikation der Einzelteile wie auch für die Fertigungsstätten der Endprodukte. Die Managementebenen treffen diesbezügliche Standortentscheidungen und sind somit von zentraler Bedeutung. Hinzu kommen Phänomene wie Outsourcing und Fusionen, die dafür sorgen, dass multinationale Unternehmen häufig Standorte verlagern – oft produktbezogen. Lediglich die Bereiche der Managementebenen legen Wert auf einen imagereichen Standort und neigen dazu, sich auf große, bedeutende Städte zu konzentrieren.

Für multinationale Unternehmen heißt das, dass der Hauptsitz nicht weltweit lokalisiert werden kann, sondern auf eine bestimmte Anzahl bedeutender Agglomerationen beschränkt ist. Für die Städte wiederum bedeutet die Suche der Unternehmen nach einem imagebeeinflussten Hauptstandort einen neuen Konkurrenzkampf, da sich jeder urbane Raum auf einen bestimmten Sektor konzentrieren kann. Dieser kann das Bankenwesen, die Softwareentwicklung in einem speziellen Programmsegment oder ein noch entstehender Wirtschaftszweig sein. Aufgrund dieser Spezialisierungsentwicklung kann der ausgewählte Standort zum basing point im Sinne von FRIEDMANN werden. Als basing point

gewinnt ein Standort die Aufmerksamkeit der Unternehmen und das Image des Standortes kann rasch wachsen. Allerdings muss FRIEDMANNS Hypothese im Sinne der Stadtgröße abgeändert werden, da jeder Ort zum wirtschaftlichen Knoten werden kann, nicht nur eine Großstadt.

Das offenkundige, aber nicht konkret zu fassende Städtetzwerk gestaltet sich somit als wesentlich komplexer als von der World- und Global-City-Forschung dargestellt. Im Sinne von Spezialisierungstendenzen wird zum einen deutlich, dass nicht nur ein Städtetzwerk existiert, sondern dass im Grunde für jede Wirtschaftsbranche Städtehierarchien ko-existieren könnten (PAAL 2005). Zum anderen wird deutlich, dass konkurrierende Netzwerke nicht nur auf Städte begrenzt sind. Parallel zum Standortwettbewerb urbaner Agglomerationen existieren Konkurrenzsituationen zwischen Regionen und Nationen, die eine weitere Hierarchieebene bilden.

Im Rahmen der Diskussion um small open economies (ARMSTRONG UND READ 2000) zeigt sich, dass im Finanzgewerbe Kleinstaaten eine weitaus größere Rolle für ausgelagerte off-Shore-Bank-Zentren spielen als Verdichtungsräume. Off-Shore-Standorte, als Räume außerhalb üblicher nationalstaatlicher Regularien, bieten für viele Unternehmen eine Reihe von Vorteilen, die städtische Standorte üblicherweise nicht vorhalten können. Der offensichtliche Grund des „besseren“ Angebotes von off-Shore-Standorten liegt in der Gesetzgebung, ein weiterer, weniger offensichtlicher Grund beruht auf der Flexibilität.

Eine liberale Wirtschaftspolitik hat in vielen sogenannten Steuerparadisen für ein rasantes Wachstum der Finanzdienstleistungsbranche gesorgt. Die steuerlichen Begünstigungen sind zu einen für diese Entwicklung verantwortlich, zum anderen spielte aber auch die Geschwindigkeit des Standortes, sich steuerlich den gesuchten Bedingungen anzupassen, eine wichtige Rolle; nur die schnellen Standorte konnten einen entsprechenden Vorteil aus der Off-Shore-Bank-Entwicklung ziehen (ARMSTRONG UND READ 2000).

Deregulierte Räume, wie sie durch Kleinstaaten repräsentiert werden, sind global-wirtschaftlich die logische Konsequenz auf die großen, nationalstaatlich regulierten Wirtschaftsräume (HUDSON 1998). Ferner ist davon auszugehen, dass die drei größten Finanzzentren der Welt, London, New York und Tokio, nicht nur das Entstehen von Offshore-Bank-Standorten begünstigt haben, sondern



im Rahmen der globalen Kapitalströme quasi auf die Existenz dieser besonderen Wirtschaftsräume angewiesen sind (MARTIN 1998). Dadurch, dass sich Konzerne in Global Cities der Möglichkeit bedienen, zusätzlich zum zentralen Standort in der Großstadt Standorte in small open economies zu verlegen, kann die Global City den Faktor der steuerlichen Begünstigung nutzen, ohne ihn direkt und eigenständig anbieten zu müssen.

Jedoch muss davor gewarnt werden, Standortfaktoren als starres Angebot eines Raumes zu betrachten. Wichtiger als die ökonomischen Entscheidungen multinationaler Konzerne sind im Zusammenhang mit der Stadt- und urbanen Standortforschung jene Veränderungen, die sich vor Ort vollziehen. Urbane Räume passen sich den Bedingungen an. Teils passen sie sich als Reaktion auf die wirtschaftliche Veränderung an, teils werden sie im Vorfeld geplant verändert, um eine neue Entwicklung rascher voran zu treiben oder anzulocken. Städtische Wirtschaftsförderung, Stadtplanung und Standortimage im Sinne von „Public Relation“ sind dabei die Möglichkeiten, die einem urbanen Raum bei der konkreten, eigenen Vermarktung zur Verfügung stehen (KONKEN 2000). Eventuelle überstädtische, regionale Subventionen können einzelnen Standorten zu gewissen Vorteilen verhelfen, letztlich kann eine Stadt aber nur den Rahmen für eine Entwicklung bieten; vollziehen muss diese sich selbst. Die oben erwähnten Kleinstaaten bieten noch eine weitere Rahmenbedingung, die städtische Räume in Flächenstaaten in der Regel nicht verfügbar halten können: Die Möglichkeit, schnell und präzise auf neue wirtschaftliche Strukturen angepasste Gesetze entwerfen. Gerade in bezug auf Themen wie liberale Steuerpolitiken oder Verbote von Gentechnik sehen kleine Staaten eine reelle Chance, sich gegenüber anderen Standorten abzusetzen. Die Ursachen für die liberal geltenden Steuergesetze sind insgesamt vielfältig, lassen sich aber meist auf eine geringe Zahl der beteiligten Akteure zurückführen. Kleinstaaten haben kleine Parlamente oder sind nicht demokratisch strukturiert, so dass Entscheidungen schnell getroffen werden können (ARMSTRONG UND READ 1994). Die Flexibilität geht somit zu Lasten der demokratischen Wertvorstellungen.

Die limitierenden Faktoren der Flächenknappheit, des Ressourcenmangels oder gar ein Mangel an qualifizierten Arbeitskräften können je nach Branche in gewissem Sinne ausgeglichen werden beziehungsweise durch Ersatzangebote o-

der innovative Lösungsansätze in den Hintergrund gedrängt werden. Besonders der Mangel an Ressourcen und Arbeitskräften, der in den 1970er Jahren eine zentrale Rolle spielte, ist in der international orientierten Wirtschaft kaum noch von Bedeutung (CATUDAL 1975, NUHN 1978). Der internationale Transport sowie die Rohstoffverfügbarkeit schränken Käufer nicht ein, so lange sie solvent sind. Zudem sorgt die immer steigende Flexibilität auf dem Arbeitsmarkt, vor allem auch vom damals raren, hoch qualifizierten Arbeitskräften dafür, dass Arbeitskräftemangel vor Ort behoben werden kann (BRIGUGLIO 1995, SCHOLZ 2000).

## **2.2 Ansätze der Metropolenforschung**

Die zunehmende Internationalisierung der Wirtschaft wird von einer zunehmenden Verstädterung begleitet. Seit über 20 Jahren bemüht sich die Stadtforschung interdisziplinär, die Verknüpfung beider Phänomene zu untersuchen. Verstädterung sowie Internationalisierung kennzeichnen das heutige globalwirtschaftlich orientierte Leben und stehen daher im Zentrum des stadtgeographischen Interesses. Zentrale, urbane Räume beherbergen die dynamisch anwachsenden, international orientierten Dienstleistungen, während hingegen die Peripherie zu weniger Wirtschaftsdynamik neigt und in aller Regel als strukturschwach bezeichnet wird.

Arbeiten über stark international geprägte Stadträume und Untersuchen zur Standortforschung beweisen dabei eine Reihe von Analogien, da beide Forschungsbemühungen von einem internationalen Standortwettbewerb ausgehen.

### **2.2.1 World-Cities – Knotenpunkte einer internationalen Ökonomie**

Mit der Veröffentlichung ihrer World-City-Hypothese haben FRIEDMANN UND WOLFF (1982) die Weichen für eine neue Strömung innerhalb der Stadtforschung gestellt. Die Skizzierung von wirtschaftlichen Knotenpunkten, den sogenannten „basing points“, hat maßgeblich dazu beigetragen, dass der Einfluss von Städten über ihr direktes Umland hinaus gewürdigt wurde. Dieser Einfluss einzelner Städte dehnt sich global aus und ist dynamisch, dass heißt, der Ein-

fluss kann sich durchaus verändern. FRIEDMANN (1986) verfolgte seine Grundidee der „basing points“ beziehungsweise der World-City weiter und kreierte das Modell eines Netzwerkes der Weltstädte (siehe Abbildung 1).

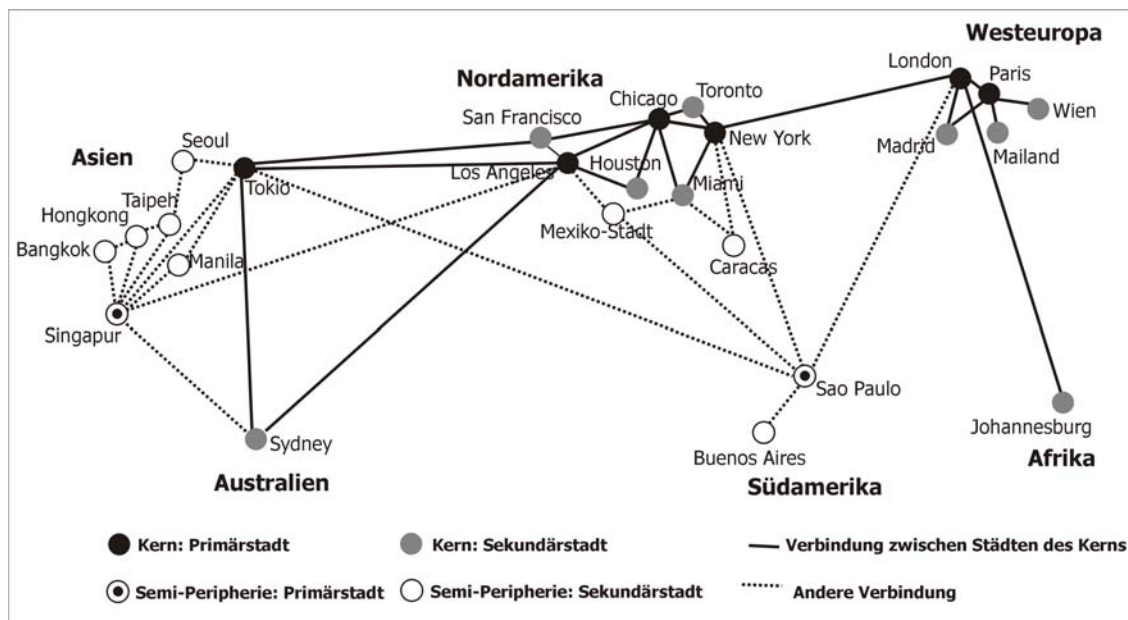
Friedmann geht davon aus, dass miteinander verbundene Weltstädte existieren. Diese Weltstädte sind in vier Gruppen einzuordnen, die sich sowohl nach den Kriterien der Lage als auch nach den Kriterien der Bedeutung unterscheiden. Abbildung 1 stellt dar, wie demzufolge Primär- und Sekundärstädte im Netz der Weltstädte existieren und sich im Kern oder in der Peripherie der Wirtschaftsnationen befinden.

Tokio, Los Angeles, Chicago, New York, London und Paris sind die sechs führenden Standorte im Weltwirtschaftssystem, jedoch muss darauf verwiesen werden, dass Friedmann die planwirtschaftlichen Systeme der 1980er Jahre ausklammerte und somit chinesische oder sowjetische Städte nicht berücksichtigt wurden. Die westlichen Kernstädte werden durch die östlich-peripheren Kernstädte im Sekundärraum, Singapur und Sao Paulo, ergänzt. Generalisierte Verbindungen des FRIEDMANN'schen Konstruktes zielen darauf ab, die Ausrichtung der jeweiligen World-Citys zu veranschaulichen. Hier zeigt sich gerade für ein britisches Modell ein nicht nachzuvollziehender Schwachpunkt: London und Hongkong, damalige fernöstliche Kolonie des britischen Empires, unterhalten keine spürbare, Verbindungen zueinander? Die fehlenden Erklärungen beziehungsweise eine sinnvolle Legende der Darstellung der Verbindungslinien macht ihre Existenz im Gefüge der World Citys rätselhaft.

Neben den Kernstädten existieren sowohl im Kerngebiet als auch in der Peripherie Sekundärstädte, die das Netz der Weltstädte erweitern. Laut FRIEDMANN verdanken die benannten World Citys ihre Entwicklung dem Expansionswillen und der Dynamik der headquarters. Diese hochspezialisierten Dienstleistungen im Management global bedeutender Unternehmen prägen die Standorte. Faktisch äußert sich diese Prägung auf dem Arbeitsmarkt. Nach FRIEDMANN UND WOLFF (1982) sind 10 bis 20% der Arbeitskräfte in einer World City für hochrangige Wirtschaftsdienste tätig. Unter hochrangigen Wirtschaftsdiensten werden dabei verschiedene Managementbereiche zusammengefasst, aber auch die Branchen im Bereich des Bank- und Finanzwesens, der Rechnungsdienste, der Telekommunikation, der global operierenden Transportdienste sowie das Bil-

dungswesen und Forschungsabteilungen werden den hochrangigen Wirtschaftsdiensten zugeordnet. Zusätzlich beschreiben FRIEDMANN UND WOLFF (1982) auch die anderen höchstrangigen Dienstleistungen, die 15 – 30% der Arbeitskräfte vor Ort binden. Gastgewerbe (Hotel- und Restaurantwesen), Luxuseinzelhandel, Security-Dienstleistungen, Dienstpersonalwesen, Unterhaltungsdienstleistungen, Bauwesen sowie Immobilienwesen lassen sich als höchstrangige Dienstleistungen zusammenfassen und prägen den Arbeitsmarkt einer World City.

Abbildung 1: Das Netz der World-Cities nach FRIEDMANN



Quelle: FRIEDMANN 1986

Ferner zeigt FRIEDMANN auf, dass World Cities erhebliche soziale Unterschiede aufweisen. Eine vergleichsweise kleine Anzahl von Führungskräften, denen eine sehr hohe Spezialisierung zugeschrieben wird, steht eine breite Masse gering qualifizierter Arbeitnehmer gegenüber, die im wenig spezialisierten Branchen tätig ist. Die Diskrepanz an persönlicher Bildung und Qualifizierung spiegelt laut Friedmann auch die Polarisierung der Einkommen wider. Generell stellt sich in den Staaten Westeuropas und Nordamerikas aber die Frage, ob die zunehmende Verhärtung der sozialen Schichten auf World-Citys beschränkt ist. Beispielsweise sieht LICHTENBERGER (2006) die sozialen Ungleichgewichte räumlich be-

trachtet als kontinentales Problem, nicht als Problem von World Cities oder Städten im Allgemeinen.

Die World-City-Hypothese als polarisationstheoretischer Ansatz veranschaulicht in erster Linie die räumliche Trennung zwischen Kern und Peripherie und stellt soziale Pole innerhalb der Weltstädte dar. Dennoch erscheint es, wie bereits veranschaulicht, nicht sinnvoll, Phänomene wie soziales Gefälle als Merkmal einer World City zu bezeichnen, da Armut und Reichtum keineswegs nur im städtischen Raum zu finden sind; der Kontrast in direkter, räumlicher Nähe ist jedoch markant.

Gleichzeitig zu den vermeintlich typischen sozialen Aspekten postuliert FRIEDMANN (1995), dass es zu maßgeblichen Kapitalballungen in einzelnen Agglomerationen kommt. Über dieses Kapital verfügen global operierende Konzerne, die in aller Regel wichtige Standorte in World Cities unterhalten.

CASTELLS (1989) schreibt den Konzern- und Managementzentralen auch die Fähigkeit zu, Wissen über weltweit gültige ökonomische Standortbedingungen bereit zu halten. Dieses Wissen ist, CASTELLS folgend, an die Konzernhauptquartiere gebunden und ebenso wie diese in den World Cities verortet.

Jedoch weißt FRIEDMANN darauf hin, dass die hoch spezialisierten, europäischen Städte schwer einzuordnen seien; im internationalen Vergleich ist die Einwohnerzahl oder die flächenhafte Ausdehnung bedeutender europäischer Städte gemessen an ihrem Einfluss gering. Statistische Kennwerte wie beispielsweise Bevölkerungsdaten bieten somit keine geeignete Vergleichbarkeit.

1995 erweitert FRIEDMANN den Hierarchieaspekt der World Cities aufgrund weiterer Vermutungen, die bislang einer empirischen Grundlage entbehren. Das Ergebnis ist die Liste von 30 World Cities (siehe Tabelle 1).

Zunächst unterscheidet FRIEDMANN die städtischen Standorte nach Ländern. Dabei zählt er die Länder der Triade (Nordamerika, Europa und Japan) sowie den australischen Kontinent zu den Core Countries. Die Core-Country-Städte werden in Primäre- und Sekundärstädte unterteilt, wie schon im ursprünglichen Netz der World Citys von 1982. Neun Städte (London, Paris, Rotterdam, Frankfurt, Zürich, New York, Chicago, Los Angeles und Tokio) bestimmen, FRIEDMANNs Aussage folgend, die globale Wirtschaft. Sekundärstädte im Core-Bereich

verdichten das Weltstadtnetz ebenso wie ausgewählte Städte in der Semiperipherie.

Tabelle 1: Die Hierarchie der World Cities nach FRIEDMANN (1995)

Core Countries		Semi-peripheral Countries	
Primary	Secondary	Primary	Secondary
London* I	Brüssel* III		
Paris* II	Mailand III		
Rotterdam III	Wien* III		
Frankfurt III	Madrid* III		
Zürich III			Johannesburg III
New York I	Toronto III	Sao Paulo I	Buenos Aires* I
Chicago II	Miami III		Rio de Janeiro I
Los Angeles I	Houston III		Caracas* III
	San Francisco III		Mexico City* I
Tokio* I	Sydney* III	Singapur* III	Hong Kong II
			Taipeh* III
			Manila* II
			Bangkok* II
			Seoul* II

\*Nationales Kapital

Bevölkerungsklassifizierung der Städte bzw. der Stadtregionen

I = 10-20 Mio. Einwohner; II = 5-10 Mio. Einwohner; III = 1-5 Mio. Einwohner

**Quelle:** Friedmann (1995:320)

Die semiperipheren Gebiete sind Schwellenländer; deren wirtschaftliche Aktivität ist äußerst dynamisch und auf dem Weltmarkt spürbar, dominiert diesen jedoch nicht. Auch in der Semiperipherie gibt es mit Sao Paulo und Singapur Primärstädte, die sich in System der Weltstädte einordnen lassen. Eine Reihe von Sekundärstädten in der Semiperipherie erweitert das Netz zusätzlich. Die Dritte Welt beziehungsweise die Städte der Dritten Welt und der Schwellenländer werden von FRIEDMANN aufgrund zu geringer weltwirtschaftlicher Bedeutung nicht in die Betrachtung mit einbezogen.

Als Indikatoren für FRIEDMANN'S Hierarchie lassen sich folgende Aspekte aufzählen:

- Sitz transnationaler Konzerne
- Rolle als Hauptfinanzzentrum
- Sitz internationaler Institutionen
- Bedeutung der Stadt/ Region als Verkehrsknotenpunkt oder Produktionszentrum
- Schnelles, dynamisches Wachstums des Dienstleistungssektors
- Einwohnerzahl

Durch die Novellierung der World-City-Hypothese von 1995 füllte FRIEDMANN primär die Lücke im asiatischen Raum. Einen notwendigen Beleg für die Bedeutung seiner Indikatoren bleibt er jedoch schuldig, zumal die Indikatoren an sich nicht schlüssig sind. Eine potentielle Bedeutung als Produktionszentrum widerspricht der Vorstellung SASSENS (1991), die von einer Dezentralisierung der Produktionsstandorte ausgeht. Außerdem argumentieren FRIEDMANN UND WOLFF (1982) selbst, dass ein Anteil der Beschäftigung im sekundären Sektor höchstens bei 20% liege. Ein noch bedeutsamerer Punkt ist der Indikator „Sitz eines transnationalen Konzerns“. SASSEN (1991) spricht von einem HAUPT-Sitz, während ein Sitz auch eine unbedeutende Privatenkunden-Filiale einer Bank sein könnte und dann, im eigentlichen Sinne, nicht mehr als hochrangiger Wirtschaftsdienst bezeichnet werden kann. Ähnlich unklar ist die Bezeichnung als „Sitz“ internationaler Institutionen; KNOX (1995) folgend bilden erst Hauptsitze entsprechender Institutionen und Organisationen einen gewissen Einfluss auf ihren Standort aus.

Generell fehlt es im Bereich der Vergleichenden Metropolenforschung, besonders im englischsprachigen Forschungsraum, an klaren Abgrenzungen und Definitionen.

Die Unterteilung der World Cities zwischen Core-Countries und Semi-peripheral Countries indes scheint zunächst klarer. Standorte in den Ländern der sogenannten westlichen Hemisphäre werden von jenen in Entwicklungs- und Schwellenländern abgegrenzt. Jedoch wirkt es bereits Mitte der 1990er Jahre merkwürdig an, China derart auszuklammern. Hongkong, damals noch Teil der

britischen Kolonialwelt wird als einzige chinesische Stadt zu den World Cities gerechnet, und dies auch nur als „Secondary City“ in den „Semi-peripheral Countries“. Knapp zehn Jahre später hält die wirtschaftliche Dynamik der Volksrepublik China weiter an. Städte wie Shanghai, Hongkong und Peking sind starke Wachstumszentren und beeinflussen die globalen Warenströme und die Rohstoffmärkte beträchtlich und seit Beginn der 1990er mit stärker zunehmender Tendenz (WANG 1999), so dass nach wie vor räumliche Lücken im theoretischen Geflecht der World Cities existieren

### **2.2.2 SASSENS Global Cities – Standorte einer globalen Wirtschaft**

Analog zu FRIEDMANNs Konzentration auf die „headquarters“ konzentriert sich auch SASSEN (1991) auf die Städte, die weltwirtschaftlich bedeutsam sind. Die städtische Eigenschaft, global-wirtschaftliche, notwendige Anforderungen bereit zu stellen, bezeichnet SASSEN als „global command capability“ und beschreibt ein weltweites Städtennetz, in denen die Städte als Akteure im Wettbewerb stehen. Ein Wettbewerb, gleich welcher Art, legt immer den Schluss nahe, dass unterschiedliche Positionen beziehungsweise Platzierungen zu benennen sind. Hier liegt jedoch die größte Schwierigkeit der Metropolenforschung, da konkrete Vergleichsdaten nicht zur Verfügung stehen. Die vorhandenen Daten sind aufgrund unterschiedlicher Erhebungszeiträume, unterschiedlicher Klassifizierung und unterschiedlicher Definition von Begriffskategorien nicht identisch und nicht zu vergleichen. Problematisch ist zudem die Fülle an Information, denn ein Ranking müsste weltweit sämtliche Städte miteinander vergleichen. Zudem kann das Ziel eines möglichen Vergleiches nur grob umrissen werden, da je nach Branche, Unternehmen oder aktueller weltwirtschaftlicher Gesamtsituation unterschiedliche Anforderungen an einen Standort gestellt werden könnten und verschiedene Aspekte möglicherweise in ihrer Wertigkeit stark variabel sind. So wäre es vorstellbar, dass bestimmte Kommunikationsdienstleistungen an einem Ort aktuell nachgefragt werden, zwei Jahre später jedoch überholt und somit uninteressant geworden sind, also das „Ranking“ nicht mehr beeinflussen können.



Mitte der 1990er Jahre wird das Problem der mangelhaften Datenvergleichbarkeit und Datenverfügbarkeit durch SHORT (1996) direkt angesprochen und allgemein kritiklos und wissend zur Kenntnis genommen. Bislang konnte SHORTS Kritik an der Datensituation noch nicht angemessen begegnet werden. Zwar unternahmen bereits 1994 CATTAN, PUMAIN, ROZENBLAT UND SAINT-JULIEN einen ambitionierten Versuch, aufgrund statistischer Datenbasis zur Bevölkerungs- und Wirtschaftsentwicklung in europäischen Agglomerationsräumen eine vergleichbare empirische Untersuchungsbasis zu schaffen, aber mit Blick auf die gewählten Raumeinheiten sind die angestrebten Aussagen zu relativieren. Die jeweiligen Datenerhebungen innerhalb der Regionen werden auf ähnliche Weise gehandhabt, die Bezugsgrößen, die Erhebungszeiträume, die Abgrenzungsmethoden gleichen sich jedoch nicht (EUROPÄISCHE KOMMISSION 2008). Die Kritik von SHORT ist aufgrund der nur partiell vorliegenden Daten daher immer noch ein aktuelles Defizit im methodischen Gerüst der Global-City-Forschung.

Noch problematischer ist jedoch, dass sich qualitative Bezugsmerkmale wie Image nicht in metrischer Form vergleichen lassen. Nominale Daten führen zu keinem schlüssigen Ergebnis, zumal der Faktor Image äußerst subjektiv wahrgenommen wird und bei einem Imagevergleich wiederum Ungenauigkeiten miteinander verglichen werden, da es an scharfen Abgrenzungsmöglichkeiten fehlt.

Seit den ersten Konzeptideen zu World- und Global-Citys bemühen sich Stadtforscher, aus konkreten Forschungsfragen und Hypothesen eine methodische Untermauerung ableiten zu können.

Da es nicht das eine wirtschaftliche Interesse gibt, welche das Anliegen sämtlicher Branchen abdeckt, sondern Anforderungen je nach Branche spezieller Natur sein können, sind die üblichen Forschungsfragen im Sinne einer Top-down-Forschung, wie sie bislang bei Stadtforschern im englischsprachigen Forschungsraum verbreitet sind, als Beispiel sei hier TAYLOR

*“... what is the basic daily information world in which the business decision makers of a world city operate?” (TAYLOR 1997:326)*

erwähnt, wenig zielführend.

Daher muss angesprochen werden, dass bislang nicht nur eine empirisch einwandfreie Basis für eine Methodik einer Vergleichenden Metropolenforschung fehlt, sondern bisher auch versäumt wurde, die Fragestellung belegbar zu gestalten.

Weitere Problemstellungen ergeben sich durch Begriffe und Definitionen wie *global command capability*. Diese sind faktisch nicht eindeutig zu bestimmen! SASSEN (1991, 1993, 1995), die erstmals *global command capability* als Kriterium für eine bedeutende Agglomeration angesprochen hat, geht davon aus, dass sich die Konzentration multinationaler Unternehmenszentralen durch die Dekonzentration der weltweiten ökonomischen Aktivitäten erklären lässt. Im Gegensatz zu den Konzernzentralen wird bei den Produktionsstätten weniger Wert auf Imagefaktoren gesetzt. Während die Schaltstellen in der Regel in einer prestigeträchtigen Global City angesiedelt werden, werden bei Produktionsstandorten primär harte Standortfaktoren berücksichtigt. Das Ergebnis dieser Entwicklung ist eine dezentrale Produktion; weltweit verteilt werden Produktionsstandorte von wenigen zentralen Orten aus gelenkt.

Laut BUFFONI (1997) muss eine Global City, unter Berücksichtigung von SASSENS Konzept der *global capabilities*, folgende Eigenschaften aufweisen:

- technologische Innovationsfähigkeit
- Finanzdienstleistungsunternehmen
- Flexibilität
- Zugang zur globalen Kommunikation

Außerdem muss ein Zugriff auf ökonomische, soziale sowie kulturelle Ressourcen gegeben sein. Zugegebenermaßen sind diese Einschränkungskriterien dürftig. Daher deutet BUFFONI (1997:117) an, dass viele Akteure die Standortvorteile einer Global City nutzen können; mit „Sharing the world city...“ wird die Möglichkeit impliziert, dass SASSENS *command capability* über die räumliche Grenze der Stadt hinaus nutzbar sein kann. Im Grunde genommen weisen fast alle Städte Europas und Nordamerikas die von BUFFONI aufgezählten Aspekte auf, so dass diese, da sie überall im Bereich der Triade verfügbar sind, keinen nennenswerten Vergleichswert bieten und somit wenig zur Differenzierung beitragen können.

Eine weitere begriffliche Ungenauigkeit unterläuft SASSEN am Beispiel Miami. Die größte Stadt Floridas hat im karibischen Wirtschaftsraum einen großen Einfluss, der seit den Spannungen zwischen den USA und Kuba von in Florida lebenden Exilkubanern sehr stark geprägt wird. SASSEN (1995) folgend wird von Miami aus dieser Markt maßgeblich gelenkt, über die Karibik dehnt sich der Einfluss Miamis lediglich auf einige südamerikanische Handelswege aus, weltweit kann sich Miami jedoch nicht positionieren. Trotz der globalen Unwichtigkeit, die SASSEN selbst herleitet, wird Miami als Global City betitelt. SASSENS Verwendung des Begriffes „global“ bedeutet, dem Beispiel Miami folgend nicht weltweit, sondern international. Nicht minder ungezielt drückt sich HALL (1993) aus, als er mit Paris, Frankfurt, Amsterdam und Brüssel Global Cities ausweist, die „nur auf Europäischer Ebene“ agieren. Hier wird „global“ wiederum mit „international“ oder genauer „europäisch“ gleich gesetzt.

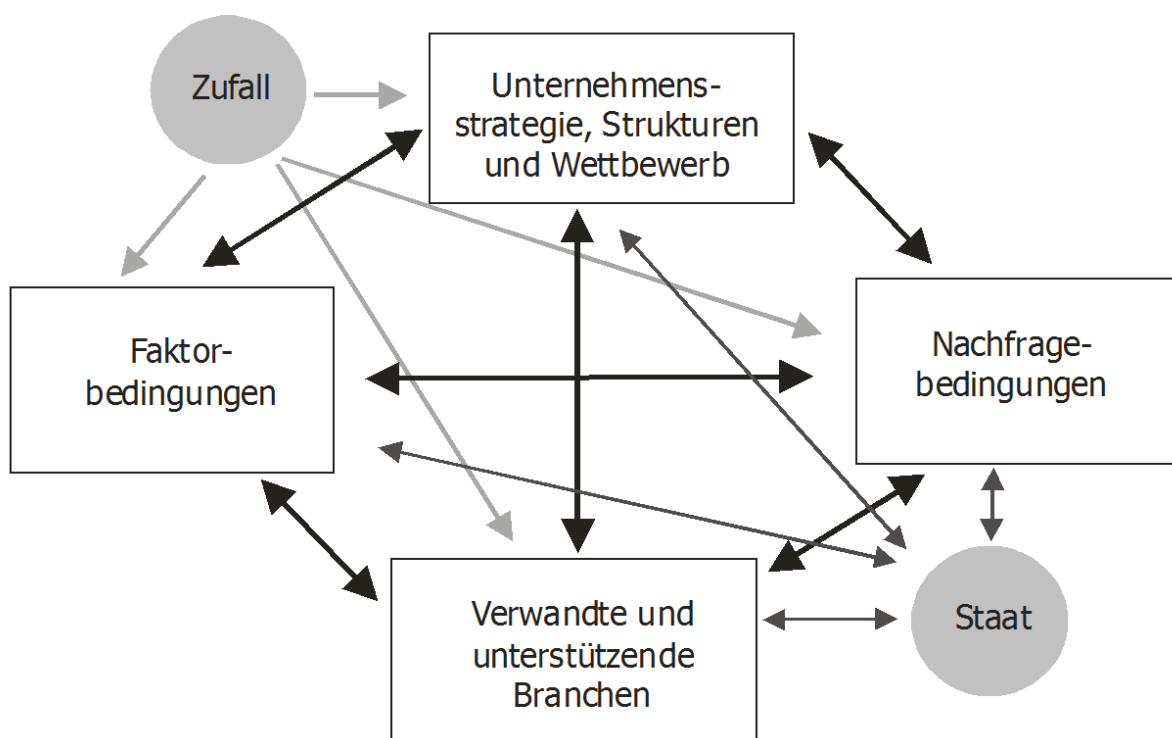
Trotz der Unschärfe ist aber offenkundig, dass Global Cities Eigenschaften aufweisen, die sie gegenüber anderen, nicht global bedeutenden Städten hervorheben. Grundsätzlich sind die Städte, die unter den Begriffen Global oder World Cities hervorstechen, privilegiert und weisen einen Bedeutungsüberschuss auf. KNOX (1995) misst, ergänzend zu Sassens Schwerpunktlegung auf privatwirtschaftliche Unternehmen, den Hauptquartieren von Nicht-Regierungsorganisationen (NGO) eine große Bedeutung zu. NGOs sind, KNOX folgend, aus mehreren Gründen bedeutsam. Besonders hervorzuheben sind die Verflechtungen, zwischen NGOs, nationalen Politikvertretern und Wirtschaftsakteuren und das daraus resultierende Medieninteresse. Das Zusammentreffen verschiedener Akteure und Vertreter überstädtischer, internationaler Interessen beschreibt letztlich einen „basing point“ im Sinne von Friedmanns Weltstadthypothese.

Festzuhalten bleibt, dass eine Vielzahl von Faktoren Global Cities zugesprochen werden, eine einheitliche und vor allem stichhaltige Definition jedoch fehlt bislang. Dieses Fehlen einer klaren Definition der Begriffe Global City und World City erschwert die Forschung im Bereich der Metropolenforschung erheblich.

## 2.3 Globale Standorte

Auf welchen Faktoren beruht der Erfolg einiger Städte? Eine Analyse von PORTER (1990) ergab, dass nationale Standortvorteile existieren. Wie bei Städten stellt sich im Falle von Nationen die Frage, warum Länder mit ähnlicher Faktorausstattung unterschiedliche Außenhandelsspezialisierungen entwickeln. Der PORTER'sche Diamant visualisiert das wechselseitigen Zusammenwirken der vier, von Porter bezeichneten Faktorenbündeln.

Abbildung 2: Der ergänzte Diamant PORTERS



**Quelle:** Eigene Darstellung nach PORTER 1990: 72

PORTER (1993) zufolge ko-existieren vier Faktorbündel; die Faktorbedingungen, die Nachfragebedingungen, verwandte und unterstützende Branchen sowie die Unternehmensstrategie, -struktur und der Inlandswettbewerb. Diese wirken wechselseitig und beeinflussen einander.

PORTER ist der Überzeugung, dass Faktoren alleine nicht genügen, um einem Standort einen Vorteil zu verschaffen. Erst wenn man am Standort weiß, dass die nötigen Faktoren vorhanden sind, kann man diese durch produktiven Einsatz zu einem Standortvorteil nutzen. BATHELT UND GLÜCKLER (2002) folgend,

zeigt sich hier der Unterschied zur traditionellen Standortlehre. So sei nicht nur die sinnvolle Nutzung für einen Erfolg der Standortpositionierung auf dem Weltmarkt entscheidend, sondern auch die Befähigung am Standort Spezialisierung und Innovation voran zu treiben (BATHELT UND GLÜCKLER 2002: 149).

Die Nachfragebedingungen steuern ganz gezielt die Innovationsfähigkeit der Wirtschaft. Die Nachfrage beeinflusst das Angebot an Dienstleistungen ebenso wie die Produktion von Gütern. Steigende Nachfrage sorgt in aller Regel für ein quantitativ steigendes Angebot an den nachgefragten Gütern und Dienstleistungen und sorgt zudem dafür, dass die Wirtschaft weiterhin in diesen Sektor investiert, sich gegebenenfalls spezialisiert. Verwandte und unterstützende Branchen leisten dabei wichtige Beiträge zur Stärkung des Standortes. Entsprechend der Unterstützungsarbeit bilden sich vor Ort lokale Firmennetzwerke und Verflechtungen, die günstige Positionen auf dem globalen Markt entsprechend begründen (ASHEIM UND COOKE 1999). Parallel zu privatwirtschaftlichen Unternehmungen entwickelt sich die Infrastruktur entsprechend angepasst an die wirtschaftlichen Spezialisierungen; das schließt Verkehrswege, administrative Institutionen und Bildungsangebote mit ein. So wirken Unternehmen und Unternehmensnetzwerke auf ihre Standorte direkt und indirekt ein und sorgen für eine Weiterentwicklung des Standortes. Harte und weiche Standortfaktoren passen sich dabei wiederholt und stetig den Marktbedürfnissen an und zeigen klar die von Porter angesprochenen Wechselwirkungen auf (SMITH 1997).

Die Unternehmensstrategie, -struktur und der Inlandswettbewerb stellen das vierte Faktorenbündel PORTERS dar. Selbstverständlich ist sowohl der Aufbau als auch die Reaktion der Unternehmen auf die Marktsignale entscheidend für die wirtschaftliche Dynamik und ihren Einfluss auf den Standort. Der Inlandswettbewerb ist jedoch ein zu kritisierender Faktor. Inlandswettbewerb ist je nach Standort kein günstiger Vergleichswert. Die Inlandsmärkte der USA oder der Schweiz sind alleine aufgrund ihrer unterschiedlichen Größe nicht vergleichbar. Des Weiteren stellt sich die Frage, in wie fern Mitgliedstaaten der Europäischen Union überhaupt noch einen klar abgegrenzten Inlandsmarkt haben, da die Europäischen Union in großen Teilen einem multinational einheitlichen Wirtschaftsraum entspricht, der vielerorts den Inlandsmarkt abgelöst hat. Vielmehr

stellt die Europäische Union einen Wirtschaftsraum dar, dessen Regionen äußerst komplex und differenziert interagieren (JANGER UND WAGNER 2004).

Tatsächlich verändert PORTER in jüngeren Arbeiten (PORTER 2000) den räumlichen Bezugsrahmen und ergänzt den nationalen Bezug durch einen regionalen Bezug. Dieser Austausch erfährt zwar eine gewisse Kritik (BATHELT UND GLÜCKLER 2002, LUNDVALL 1992, NELSON 1993), da Unklarheiten über den problemlosen Austausch der Bezugsgröße bestehen, bei näherer Betrachtung erscheinen die Änderungen jedoch durchaus sinnvoll, da sie das Modell des Diamanten deutlicher an die reale Welt der bi- und multilateralen Wirtschaftsräume anpassen.

BATHELT UND GLÜCKLER (2002) verkennen den PORTER'schen Begriff der Nation, den PORTER ursprünglich nutzte, um eine räumlich Abgrenzung zu erklären, und implizieren hier keinen räumlichen sondern einen sozialen Aspekt. Hinzu wird eine Vernachlässigung der Institutionen unterstellt, die jedoch von den Kritikern nicht hinreichend begründet wird. PORTER benennt bereits 1990 Institutionen als Faktor, jedoch sind diese in seinem Konzept keineswegs übermächtig. Sie reagieren maßgeblich auf Einflüsse ohne diese aus eigenem Antrieb hinaus zu lenken. Damit entspricht das Institutionsbild PORTERS dem von PETER UND HULL (2006), welches Institutionen aufgrund verschiedener sozialer und organisatorischer Aspekte eine gewisse Trägheit unterstellt und somit ein weniger bedeutender Akteur als die Wirtschaftstreibenden selbst im „Diamanten“ darstellt.

Im Blickpunkt der relationalen Wirtschaftsgeographie ist PORTERS Diamant nach wie vor lückenhaft, da er nur bedingt evolutionsökonomischen Schrittmustern folgt.

*„Der Ansatz von PORTER (2000) schafft zwar wichtige Voraussetzungen für evolutionäre Analyse von Standortballungen und -spezialisierungen, vollzieht den Wandel zu einer evolutionären Betrachtungsebene aber unzureichend. [...] Zum Teil werden historische Strukturen [...] ignoriert, während sie an anderer Stelle gerade unter dynamischen Aspekten betont werden“ (BATHELT UND GLÜCKLER 2002:151).*

Tatsächlich vermeidet PORTER jedoch lediglich, historischem Wachstum zu viel Bedeutung beizumessen. Die Dynamik von Wirtschaftsstandorten lässt sich nicht zwingend anhand ihrer langfristigen Entwicklung festmachen. Das Beispiel China zeigt, wie schnell politische Kurswechsel einer einzelnen Nation global wirtschaftliche Auswirkungen nach sich ziehen können (WARTENBERG 2005). Zwar hat China auf nationaler Ebene gewisse Probleme, die Wirtschaftsdynamik aufrecht zu erhalten, weil das Energienetz veraltet ist und die Gesellschaft Chinas nicht auf ein derart rasantes Wirtschaftswachstum vorbereitet war (LEHRACK 2004), um nur einige interne Problemstellungen aufzuzeigen, dennoch drängt China auf den globalen Markt und positioniert seine Produkte. Anfängliche Schwierigkeiten mit dem internationalen Qualitätsstandard konnten bislang kontinuierlich an westliche Standards angepasst werden, wenn diese Entwicklung auch noch nicht endgültig vollzogen ist.

GUTOWSKI (2003) erkennt im Transformationsprozess der Volksrepublik China nicht nur eine rasante Entwicklung hin zur Exportnation China, sondern eine Entwicklung hin zum Global Player China. Bezeichnend konzentriert sich die wirtschaftliche Dynamik in einigen Regionen des Landes. Millionenstädte, wie Shanghai, Hongkong und Peking, spielen als Zentren innerhalb der Wachstumsregionen wichtige Rollen: Entsprechend der zentralen Funktion bedeutender urbaner Zentren im global wirtschaftlichen Kontext des internationalen Wettbewerbes von Standorten konzentriert sich im Falle der aufstrebenden Volksrepublik China das Wachstum auf die aufstrebenden Städte der Volksrepublik.

Zwar wurden Chinas Städte von FRIEDMANN (1986) zunächst nicht beachtet, werden ein Jahrzehnt später jedoch zunehmend, aufgrund ihres Potentials als global bedeutsamer Standort klar berücksichtigt. Diese aufstrebenden, städtischen Agglomerationen Asiens positionieren sich zunächst als Sekundärstädte im semi-peripheren Raum FRIEDMANNs in den 1990er Jahren. Weiter Tendenzen bleiben abzuwarten, jedoch kann China längst nicht mehr zum Schwellenland degradiert werden, sondern kann als Standort mit dem Staaten der Triade und Australien verglichen werden. Entsprechend müsste FRIEDMANN bei einer weiteren Novellierung seiner Weltstadthypothese die Volksrepublik China zu den Co-re-Countries zählen und die wichtigsten Städte Chinas mit den entsprechenden

Städten Europas und Nordamerikas in ihrer Bedeutung für den globalen Markt gleichsetzen.

SASSEN (1997) beispielsweise erweitert FRIEDMANNS World-City-Konstrukt keineswegs nur um die Global Command Capability und die Städte Asiens, sondern ganz entscheidend auch um weitere Ebenen. Einem Globalen Netzwerk werden quasi interkontinentale Netzwerke untergeordnet. Für Europa bedeutet dies, dass der Kontinent ein eigenes Städtetz aufweist, in welchem die Städte interagieren beziehungsweise sich in einem Konkurrenzettbewerb begegnen. HEEG, KLAGGE UND OßENBRÜGGE (2000) gehen davon aus, dass sich erfolgreiche Städte in hohem Maße kooperativ verhalten. Die Grundidee der städtischen Kooperation beruht auf einer Art informeller Aufgabenteilung. Einige Spezialisierungen werden vertieft, während andere Spezialisierungen bewusst fallen gelassen werden, damit ein Konkurrent diese aufgreifen beziehungsweise ungestörter weiter entwickeln kann und im Zuge einer späteren Zusammenarbeit beide urbane Standorte voneinander profitieren können.

Damit werden die Gedanken von ROZENBLAT UND PUMAIN (1993) weitergeführt, die eine starke Verflechtung der global bedeutsamen Städte des europäischen Kontinentes vermuten.

### **2.3.1 Wirtschaftsregionen Europas und ihre städtischen Zentren**

Die Beschreibung der Europäischen Metropolen durch SASSEN (1997) erinnert stark an BRUNETS ET AL. (1989) Blaue Banane, welche die Gunsträume Europas kennzeichnet.

Auffällig ist eine gewisse Deckungsgleichheit. Sowohl Sassen als auch BRUNET schreiben weiten Teilen des mediterranen Küstengürtels Europas eine überdurchschnittliche Wirtschaftsaktivität zu. Beide skizzieren diesen wirtschaftlichen Gunstraum als breites Band.

BRUNETS Banane erstreckt sich von Norditalien über die Alpen, große Teile Deutschlands, inklusive des Rhein-Main-Gebietes und des Ruhrgebietes, über die BeNeLux-Länder bis hin zum Großraum London. Der angesprochene wirtschaftsdynamische Raum an der Mittelmeerküste wird von BRUNET als Sunbelt gekennzeichnet. Dieser Gürtel beginnt im Raum Valencia und erstreckt sich ü-



ber Barcelona, Toulouse und das untere Rhône-tal über die Côte d'Azur bis nach Italien.

BRUNET beschränkt sich im Gegensatz zu Sassen nicht primär auf gegenwärtige Strukturen, sondern bietet in seinem Konstrukt mögliche Entwicklungspotentiale und damit eine zu erwartende Entwicklung der europäischen Agglomerationsräume an. Schon Ende der 1980er Jahre, vor dem Fall des Eisernen Vorhangs, rechnet BRUNET mit einer Einbeziehung des osteuropäischen Raumes und fügt dem Bananenmodell entsprechende Entwicklungsausrichtungen bei. Tatsächlich führt die Auflösung des Ostblocks wenige Jahre später zu einem Bedeutungsgewinn der osteuropäischen Städte, da die Einführung marktwirtschaftlicher Prinzipien auch für die Herausbildung von marktwirtschaftlichen, urbanen Zentren sorgte. Aber nicht nur die Städte in den ehemals sozialistischen Ländern konnten von der Auflösung des Warschauer Paktes profitieren. Einige Städte, darunter vor allem das nah am zerfallenden Ostblock gelegene Wien, ziehen ebenfalls wirtschaftliche Vorteile aus der politischen Umstrukturierung naher Nachbarn. Die räumliche Nähe zu den „neuen“ Wirtschaftsräumen in Verbindung mit gewohnt fortschrittlicher und an den Markt angepasster Infrastruktur verhilft ostgrenznahen Städten im Westen zu einem Vorteil, zu einer Art Brückenkopffunktion.

SASSEN (2001) geht davon aus, dass im Rahmen der wirtschaftlichen Globalisierung nationale Politiken immer stärker in den Hintergrund gedrängt werden und international bedeutende Entscheidungen zunehmend von nicht-politischen Akteuren getroffen werden.

*„... old hierarchies – local, regional, national, global – do not hold.“* SASSEN (2001: 415)

Verschiedene Reaktionen sind die Folge des nationalstaatlichen Bedeutungsverlustes: Die Bildung einer Anti-Globalisierungsbewegung unterstreicht Befürchtungen und Unsicherheiten der Bevölkerung, dass soziale Aspekte durch die Fokussierung auf die Ökonomie in den Hintergrund gedrängt werden. Die typische Reaktion von Nationalstaaten ist das Bemühen um multilaterale Zusammenschlüsse, um die nationalstaatlichen Interessen mehrerer Akteure gleichzeitig zu vertreten und global eine stärkere Stimme repräsentieren zu können.

Die Europäische Union könnte als Ergebnis einer solchen Reaktion bezeichnet werden.

Die typische Reaktion von Kleinstaaten auf die ökonomische Globalisierung ist die Liberalisierung des Marktes. Da Kleinstaaten international ohnehin keine bedeutende Lobby haben, verzichten sie in aller Regel freiwillig auf ihre Möglichkeit, regulierend auf den Binnenmarkt einzuwirken (ARMSTRONG UND READ 2000).

Die Ähnlichkeit der Strukturen, die Sassen und Brunet in Europa bezeichnen, ist offenkundig. Der Unterschied von Sassen und Brunet liegt jedoch in der jeweiligen Prognose des einzelnen Ansatzes. Sassen nimmt zwar Agglomerationen wahr, wie sie auch durch die Blaue Banane und den Sunbelt thematisiert werden, scheut aber davor zurück, diese Region innerhalb des Europäischen Kontinents als einzigen Entwicklungspol in Europa zu werten. Brunet hingegen sieht die abseits der dynamischen Bänder liegenden Städte als Verlierer im europäischen Standortwettbewerb und prognostiziert einen Bedeutungsverlust der von ihm skizzierten Peripherie.

### **2.3.2. Offshore-Standorte**

Im Rahmen ihrer Ausführungen über Global Cities bezeichnet SASSEN (1997) Monaco als Offshore-Bankzentrum. Dieser Begriff weist Monaco als bedeutenden Standort im Rahmen der Finanzdienstleistung aus. Offshore-Bankzentren bieten, primär Unternehmen und wohlhabenden Privatpersonen, die Möglichkeit der Steuerersparnis. Zusätzlich gewährleisten Offshore-Bankzentren aber auch eine Geheimhaltung, die in den großen Kapitalmärkten nicht existiert beziehungsweise zunehmend abgeschafft wird. Entsprechend stehen derartige Standorte in dem Ruf, Geldwäsche zu ermöglichen. Generell sind Steueroasen die Antwort des Privatsektors auf die Regulierungsmaßnahmen von großen Nationalstaaten und Staatenbündnissen.

*„..., die Offshore-Bankzentren stellen einen hochspezialisierten Standort dar. [...] Unter dem breiteren Blickwinkel der weltweiten Finanzoperation bilden sie einen Teil der internationalen Ka-*

*pitalmärkte, die sich nunmehr in den Global Cities befinden.“*

(SASSEN 1997: 47)

Obwohl der Begriff Steueroase oder Offshore-Bank in Vergangenheit häufig mit Steuerbetrug und illegalen Geldwäschegeschäften in Verbindung gebracht wurde (STENGER 2002, VESZELTIS 2006), verfügen heute alle bedeutenden Banken über Offshore-Standorte. Beispielsweise zählt die DEUTSCHE BANK 2005 ihre Offshore-Filialen ganz offiziell im Jahresbericht 2005 auf und verweist lobend auf die dort erzielten Gewinne.

Offshore-Bankzentren erfüllen den Zweck, „keine oder möglichst wenig Steuern zu zahlen“ (SASSEN 1997: 45) und sind in die heutigen globalen Finanzströme integriert und trotz ihres negativen Rufs fest etabliert.

„Mit einigen Drittstaaten (insbesondere mit der Schweiz, Liechtenstein, Channel Islands, Monaco und Andorra) hat die EU Abkommen abgeschlossen, die der EU-Zinsrichtlinie weitestgehend entsprechen.“ (DEUTSCHE GESELLSCHAFT FÜR IMMOBILIENFONDS 2007:119)

Obwohl die Europäische Union bemüht ist, Steuerhinterziehung durch die Ausnutzung nationaler Steuervorteile in Anrainerstaaten zu bekämpfen, gelingt es nur zum Teil. Nach wie vor geben die europäischen Steueroasen Schweiz, Liechtenstein, die Kanal-Inseln, Monaco und Andorra den Finanzämtern nicht die Möglichkeit, die freiwilligen Angaben der Steuerpflichtigen zu überprüfen. Tatsächlich stellen sie sich nur der selbst zu kontrollierenden Aufgabe, Steuerhinterziehung und Geldwäsche zu verhindern.

### **2.3.3 Spezialisierung von Städten**

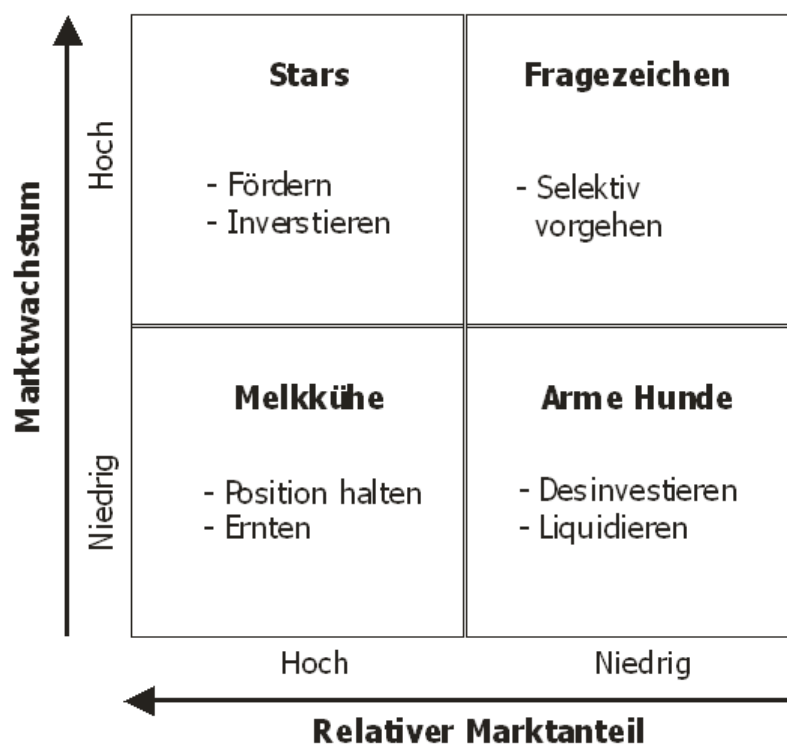
CATTAN ET AL. (1994) fanden bei ihrem Versuch, eine harmonisierte Datenbasis für europäische Agglomerationsräume zu schaffen, heraus, dass Städte von einer Dienstleistungsspezialisierung gekennzeichnet sind. Vergleichbar mit CRISTALLERS (1933) System der Zentralen Orte gehen CATTAN ET AL. (1994) von unterschiedlichen Zentralitätsstufen aus. Wie beim Produkt-Lebens-Zyklus arbeiteten Städte an der Spezialisierung, bis sie den Zenith der Entwicklung erreichen und dann eine Rückentwicklung in Form einer „Produktalterung“ erfahren.

Je weiter die Spezialisierung vorangeschritten ist, umso größer ist die Gefahr der Instabilität, denn im Sinne des Produktlebenszyklus ist der Markt irgendwann gesättigt, das heißt, die Nachfrage nimmt ab. Wie die Nachfrage nach einem bestimmten Produkt versiegt auch die Nachfrage nach einem spezialisierten Standort. Um die Dauer der Nachfrage künstlich zu verlängern, ist es nötig, durch Innovationen und Abänderung das Angebot ständig zu verändern, um so dafür zu sorgen, dass die Nachfrage nicht ermüdet, sondern weiter stimuliert wird (BARTH ET AL. 2007). Die ständigen Innovationen und Veränderungen des Angebotes sind aufwändig und führen dazu, dass, gleich ob es um ein Produkt oder einen Standort geht, ein hohes Maß an Spezialisierung erreicht wird. In aller Regel führt Spezialisierung zu immer höheren Anforderungen an Innovation und Wissen. Im Sinne des evolutionstheoretischen Ansatzes führt eine spezialisierte, in hohem Maße wissensintensive Entwicklung zu verschiedenen Problemstellungen (DOPFER 2007). Es erscheint aufgrund begrenzter Ressourcen unwahrscheinlich, viele verschiedene Spezialisierungen gleichzeitig voran treiben zu können. Die Rolle des Generalisten muss aufgegeben werden und durch eine oder mehrere verschiedene Spezialisierungen ersetzt werden, um sich auf dem Markt positionieren zu können. Bei Produkten sind Innovationen und Transfer, welche helfen, sich gegenüber vergleichbaren Konkurrenzprodukten abzusetzen, häufig zielführend, dennoch sind sie nicht risikolos. Eine Veränderung des Produktes kann durchaus zu „Verwässerung des [...] Images“ (SATTLER 2003: 18) und dadurch zu einem Misserfolg werden. Innovation und Spezialisierung sind entsprechend weder kurz-, noch mittel- oder langfristig als erfolgreich einzustufen. Ein Standort kann wie ein Produkt durch Änderungen die erhofft positive Wirkung bei den nachfragenden Akteuren verfehlen und für Desinteresse sorgen.

Hier lassen sich weiterführende Parallelen zu betriebswirtschaftlichen Portfolio-Matrix-Analysen entdecken. Derartige Analysen verhelfen Unternehmen zu einer klareren Sicht auf bedeutsame Teilbereiche der eigenen Unternehmungen. Strategische Planungen, die Marktaussichten von Produkten betreffend, erfordern genaue Kenntnisse des Marktwertes. Abbildung 3 stellt eine standardisierte Portfolio-Matrix dar.

Matrixanalysen visualisieren die Marktposition der verschiedenen Unternehmensprodukte im Gefüge des Marktpotentials (Marktwachstum) und im Zusammenhang mit ihrem Gewicht des Marktanteiles. Die sogenannten „Armen Hunde“ sind in der Regel veraltete Produkte, die auf dem Markt an Boden verlieren. Gewinnorientierte Unternehmen sind darauf bedacht, die Produktion dieser Sparte zurückzunehmen. Im Gegensatz zu den wenig gewünschten „Armen Hunden“, sind „Melkkühe“ äußerst beliebt. Dabei handelt es sich um standardisiert und kostengünstig zu produzierende Güter, die auf dem Markt gut platziert sind und keine nennenswerten Investitionen erfordern. „Melkkühe“ sind weder innovativ noch dynamisch, ihr Marktanteil hat eine stagnierende Tendenz, was sie zu einem relativ festen Einnahmefaktor macht. Im Gegensatz dazu sind die „Stars“ äußerst dynamisch und innovativ, daher auch meist kostenintensiv. Sie haben einen hohen Marktanteil, der aber noch nicht ihre Entwicklung und Produktion deckt. Die spezifische Produktlebensdauer ist ungewiss, dass heißt, die Marktetablierung des Produktes auf dem Markt ist keineswegs gesichert.

Abbildung 3: Portfolio-Matrix nach HORVATH

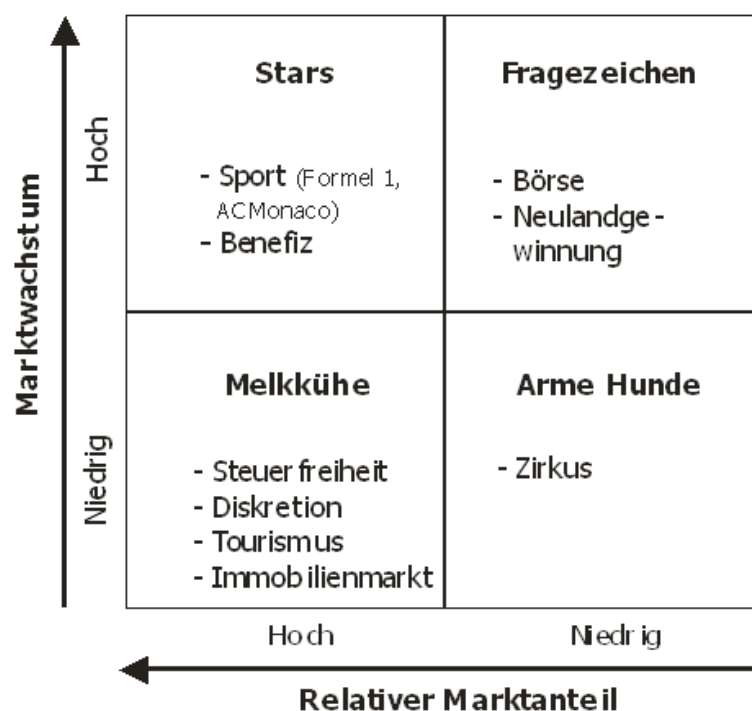


Quelle: Eigene Darstellung nach HORVATH 2006: 219

Ein Marktanteilverlust ist durchaus möglich, jedoch ist ein Marktwachstum ebenso eine mögliche Entwicklung; daher sollen weitere Investitionen in die „Stars“ dem Produkt dazu verhelfen, weitere Marktanteile zu sichern und eventuell in den Status der „Melkkühe“ zu gelangen. Die „Fragezeichen“ symbolisieren zukünftige „Stars“ und zukünftige „Arme Hunde“. Unternehmen entscheiden im Quadranten der Fragezeichen über künftige Geschäftsfelder und Produktpaletten. Abwägungen hinsichtlich der Marktchancen und der Risiken entscheiden über mögliche neue Serienprodukte (SCHNEIDER 2005).

Zwar kann der Portfolio-Ansatz keine mathematische Formel zur produktspezifischen Strategiewahl bieten, aber er kann sie unterstützen und vor allem bildlich darstellen (HORVATH 2006). Obgleich der Portfolio-Ansatz ursprünglich ein betriebswirtschaftliches Instrument zur strategischen Produktplanung und Unternehmenspositionierung ist, kann er auch für Standorte im Rahmen der Spezialisierungsdebatte gewisse Tendenzen aufzeigen.

Abbildung 4: Portfolio-Matrix Monaco



Quelle: Eigene Darstellung nach HORVATH 2006: 219

Anhand des Standortes Monaco können die Quadranten entsprechend diversen Standortaktivitäten zugeordnet werden (Abbildung 4). Die Steuerfreiheit, die in Monaco übliche Diskretion, besonders von Seiten der Banken und Finanzdienstleister, der Tourismus sowie der stetig anwachsenden Immobilienmarkt erfordern keineswegs große staatliche Mühen oder Investitionen. Diese Bereiche sind am Standort etabliert und äußerst einträglich.

„Arme Hunde“, wie beispielsweise der Zirkus, der in erster Linie aus nostalgischen Gründen vom Fürstenhaus weiter getragen wird, sind in Monaco eher eine Ausnahme. Der Grund für ihre Seltenheit liegt in einem äußerst effizienten Management der Fragezeichen. Eine gute Selektion der Möglichkeiten verhilft Unternehmen und auch Standorten, die von Markt wenig beachtete Produktpalette zu minimieren und das anzubieten, was der Markt verlangt.

Die monegasischen „Stars“ sind zwar nicht minder lukrativ, wenn man diese mit den „Melkühlen“ vergleicht, aber mit einem recht großen Aufwand verbunden. Besonders große Sportveranstaltungen verlangen dem Fürstentum in regelmäßigen Abständen ein großes und kostspieliges Organisationstalent ab. Nicht selten werden große Teile der öffentlichen Bereiche kurzfristig umgebaut und umgestaltet, um der Anforderungen des Events zu genügen. Der kleine Staat muss mit verhältnismäßig größeren, ressourcenstärkeren Standorten konkurrieren. Diese Anstrengungen werden den urbanen Standorten im internationalen Standortwettbewerb aufgezwungen.

Um auf den Konkurrenzdruck angemessen zu reagieren, bemühen sich die Städte, ihre jeweiligen Spezialisierungstendenzen voran zu treiben, die „Melkühle“ zu pflegen, „Stars“ hervorzubringen und im Rahmen der Fragezeichen die „Armen Hunde“ zu minimieren, um so Vorteile auf dem Weltmarkt gegenüber ihren Konkurrenten zu erringen. Freilich gelingt es nicht jedem Standort, eine günstige Position zu erreichen, so dass unterschiedliche Standortqualitäten im Städtenetz existieren. Diese Qualitäten greift PAAL (2005) in Verbindung mit dem Fokus auf der urbanen Spezialisierung von Metropolen im Rahmen der Produktzyklustheorie und des Dienstleistungsangebotes von Städten erneut auf und veranschaulicht die räumlichen Verteilungen der Spezialisierung. Dabei wird deutlich, wo die unterschiedlichen Spezialisierungen innerhalb Europas verortet werden können. Zudem werden wachsende Standorte, etablierte und

schrumpfende Standorte unterschieden, was die Dynamik der städtischen Spezialisierung unterstreicht.

Thematisch unterscheidet PAAL (2005) innerhalb der europäischen Metropolen sechs Dienstleistungsspezialisierungen, die anhand der unselbstständig, sozialpflichtig Beschäftigten nach Branchen eingeteilt werden können.

Die erste Kategorie bildet die Spezialisierung auf Handel und Gastgewerbe. Der Arbeitsmarkt der zweiten Kategorie wird vom Transport- und Telekommunikationswesen dominiert.

Spezialisierungen im Finanz- und Versicherungswesen sowie unternehmensorientierte Dienstleistungen bilden die dritte Gruppe. Diese ist aufgrund von Erhebungsunterschieden und –klassifikationen der nationalstaatlichen Statistikbehörden relativ heterogen (PAAL 2005). Sinnvoll ist einer Trennung der Finanz- und Versicherungsdienstleistungen und unternehmensbezogenen Dienstleistungen. Aufgrund nationalstaatlicher Statistikdefizite in einzelnen europäischen Ländern existieren die getrennte Werte nicht flächendeckend, so dass die beiden folgenden Gruppen lückenhaft dargestellt werden: Der Finanz- und Versicherungssektor, ohne Einbezug der unternehmensorientierten Dienstleistungen, bestimmt die vierte Klasse der Spezialisierung. Klassische europäische Bankstädte wie Frankfurt am Main, Zürich und Luxemburg fallen in diese Kategorie. Aufgrund der erwähnten statistischen Problematik, können beispielsweise die Daten für Londons oder den iberischen Finanzdienstleistungssektor nicht selektiv von den unternehmensorientierten Diensten betrachtet werden.

Metropolen, in denen sich die Wirtschaft primär auf unternehmensorientierte Dienstleistungen spezialisiert haben, findet sich die fünfte Klasse; jedoch wieder mit den entsprechenden Lücken, was einen europaweiten Vergleich nicht zulässt.

Die sechste durch PAAL (2005) gekennzeichnete Form der Spezialisierung ist die Dominanz der „nicht marktmäßigen Dienste“. Spezialisierte Metropolen dieser Kategorie haben einen stark überdurchschnittlichen Anteil an sozialpflichtig Beschäftigten im Bereich der staatlichen Dienstleistungen. Hauptstädte haben aufgrund der Vielzahl an Regierungsbehörden und Konsulate in der Regel einen hohen Anteil an Beschäftigten der Staatsdienstleistungsbranche. In der Europä-



ischen Union können aber auch Städte wie Straßburg aufgrund der Bedeutung europäischer Behörden zu dieser Kategorie gezählt werden.

Jede Metropole vollzieht aufgrund verschiedener Faktoren die Tertiärisierung auf andere Weise. Tertiärisierung bedeutet zunächst, dass die Arbeitnehmer den sekundären Sektor zu Gunsten des tertiären Sektors verlassen. Der tertiäre Sektor umfasst den Dienstleistungssektor, der eine so große Anzahl von Betätigungsfeldern aufweist, dass sogar über eine Spaltung von tertiärem und quartärem Sektor nachgedacht wird (HEINZE 1987).

Keineswegs jede Stadt kann einen für sich günstigen Entwicklungspfad vorzeigen. Zwar gibt es einige europäische Metropolen, die als langfristig konkurrenzfähig betrachtet werden können, aber dem stehen benachteiligte Städte gegenüber. In die erste Gruppe von Städten fallen etablierte Metropolen, die einen gefestigten Platz in der Städtehierarchie einnehmen. Reduziert Wettbewerbsfähige und benachteiligte Standorte haben bereits oder in naher Zukunft mit Problemen zu kämpfen, sie werden schrumpfen und im Wettbewerb wohl nicht bestehen können. Die räumliche Verteilung der europäischen Dienstleistungsmetropolen konzentriert sich auf die europäischen Wachstumsregionen, die als Sunbelt und Blaue Banane bezeichnet werden (BRUNET 1989).

Entsprechend der Interaktion urbaner Standorte zeigt sich bei einer isolierten Betrachtung auf Finanzdienstleistungen bereits, dass große Städte und Kleinstädten interagieren und vor allem in einer, von einer einzelnen Branche verursachten Spezialisierung gemeinsame Entwicklungspfade aufweisen. Schließlich deutet SASSEN (1997) an, dass Verlagerungen zu Offshore-Standorten keine Abkehr von ursprünglichen Standorten darstellen, sondern gewissermaßen Erweiterungen der ökonomischen Möglichkeiten darstellen. Diese Erweiterungen verstehen sich als Antwort der privatwirtschaftlichen Unternehmen auf nationalstaatliche Regulation und Inflation beziehungsweise Kursschwankungen der Währungen.

Für global bedeutsame Wirtschaftssparten bringt eine Spezialisierung vor Ort, sowohl in für die ursprünglichen Standorte wie auch für die Offshore-Standorte, in der Regel eine enge Verflechtung der Unternehmen, einen hohen Internationalisierungsgrad sowie ein hohes Maß an Arbeitsteilung mit sich (STEPHAN 2005: 31). Arbeitsteilung bedeutet in diesem Zusammenhang, dass die Spezialisie-

rung des Standortes wächst. Nach BEA UND GÖBEL (2002: 250) ist Spezialisierung „die Zerlegung einer Aufgabe in einzelne voneinander verschiedene Teilaufgaben.“ Je größer die Differenzierung der einzelnen Aufgaben ist, desto höher ist der Grad der Spezialisierung. Jedoch nicht nur die Anzahl der Teiltätigkeiten innerhalb eines Aufgabenprozesses ist bedeutend, sondern auch deren Qualität und Wichtigkeit der einzelnen Teilaufgaben für das Lösen der Gesamtaufgabe. Besonders im Hinblick auf Standorte im Zusammenhang mit der internationalen Arbeitsteilung und –organisation ist die Art der Spezialisierung von hoher Bedeutung, Beispielsweise kann Know-how, Wissen und Information relativ schnell ausgetauscht werden, während hingegen gesetzliche Rahmenbedingungen nur schwer von außen geändert werden können. Entsprechend stellen gesetzliche Rahmenbedingungen, die Forschung und Entwicklung möglicherweise reglementieren könnten und steuerliche Abgaben regeln, einen wichtigen, spezialisierten Standortfaktor im internationalen Standortwettbewerb dar. Personal, insbesondere hochqualifiziertes Fachpersonal ist ein mobiler Faktor und nicht zwingend an einzelne Standorte gebunden. Tatsächlich ist es im Rahmen moderner Personalmanagementpraktiken durchaus üblich, Personal zu gewünschten Standorten zu entsenden. Dies betrifft keineswegs nur hoch spezialisierte Fachkräfte, sondern stellt für multinational operierende Konzerne eine gängige Form der Praxis dar (SCHOLZ 2000).

McCANN (2001) weißt darauf hin, dass stark spezialisierte Städte dazu neigen, durch ihre Konzentration auf bestimmte Branchen, lokal wenig vertretene Wirtschaftssparten tendenziell weiter zu schwächen. Durch den ökonomischen Bedeutungsüberschuss der starken Branchen kann das Wegfallen der Schwachen zwar im Sinne eine Import-Export-Bilanz leicht aufgefangen werden. Die Import-Export-Bilanz eines Raumes; dieser Raum kann ein Stadtgebiet oder ein Agglomerationsraum aus mehreren Städten sein, legt jedoch auch nahe, dass die Importabhängigkeit steigt, je einseitiger sich ein Standort entwickelt. Spezialisierung zieht somit Arbeitskräfte, Fläche, Finanzmittel und anderes von den schwächeren Branchen fort. Im Sinne einer wirtschaftsgeographisch-evolutionären Sichtweise könnte Spezialisierung als Einseitigkeit gedeutet werden. Einseitigkeit als Entwicklung führt langfristig keineswegs zu einem Vorteil des Standortes (SCOTT 1988), sondern wird den Standort zwingen, seine zu

schmale Orientierung zu verlagern oder er verliert im internationalen Wettbewerb an Boden.

Unabhängig von Entwicklungspfaden ist die momentane Konsequenz für einen hoch spezialisierten Standort, die Bedeutung des Handels und des Transportes zu stärken, um die Defizite in den schwachen Branchen durch Importe zu bereinigen. So lange die Wertigkeit der vor Ort dominierenden Branchen hoch ist, profitiert der Standort von seiner einseitigen Entwicklung. Eine Krise der dominierenden Branche würde zur Krise und somit Schwächung des Standortes führen. Das Krisenrisiko wird verringert, wenn die Spezialisierungen vor Ort zahlreicher sind, dass heißt, wenn an einem Standort mehrere, von einander unabhängige Branchen dominant sind.

In diesem Zusammenhang ist davon auszugehen, dass sich Städte nicht generell auf bestimmte Branchen spezialisieren, sondern dass sich in einzelnen Städten gezielt die wissensintensivsten Abteilungen dieser Branchen ansiedeln (DURRANTON UND PUGA 2003). Dementsprechend gewinnen die Standorte an Bedeutung, weil die monetär gewichtigeren Teilsegmente einer Branche an einem Ort angesiedelt werden. Damit ist gemeint, dass eine simple Unterscheidung der Branchen alleine nicht ausreicht. Organisations- und Interaktionsstrukturen bedeutender Konzerne müssen eingehender und differenzierter betrachtet werden. In Anlehnung an die Institutionenökonomie unterscheidet STEIN (2003: 2193) hierbei folgende Wirtschaftsaktivitäten, die Aussagen über die Organisation der Konzerne in metropolitanen Regionen liefern können: Transaktionsleistungen, Forschung und Entwicklung, Produktion beziehungsweise Transformation, den öffentlichen Sektor sowie weitere, nicht näher definierte Aktivitäten. Die Entwicklung der Spezialisierung an sich ist dabei ein Prozess, der laut SOJA (1999) nicht nur ökonomisch sondern auch politisch und gesellschaftlich gesteuert wird, wobei Soja kritisch unterstreicht, dass sowohl der gesellschaftliche als auch der politische Einfluss schwindet.

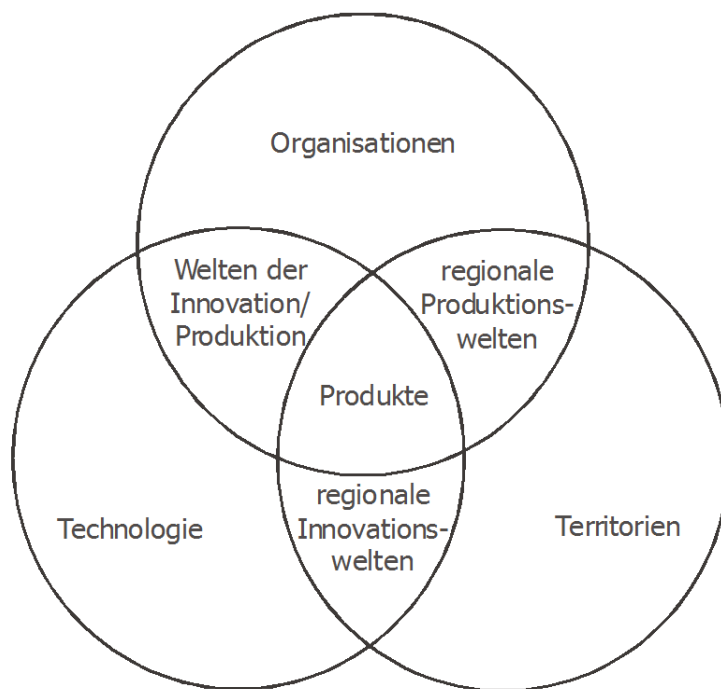
Ein weiteres Schlagwort in Zusammenhang mit dynamischen, urbanen Wirtschaftsprozessen ist die durch CAMAGNI (1991, 2004) geprägte Begrifflichkeit des „Innovativen Milieus“. Wirtschaftlich bedeutende Städte weisen dieses innovative Milieu auf und begünstigen, wie der Begriff bereits treffend veranschaulicht, Innovationen sowie Synergieeffekte in ihrem Umfeld. Statistisch äu-

ßert sich das in hohen Anteilen wissenschaftlicher Mitarbeiter verschiedener Institute, deren Arbeitsweise durch Verflechtungen und Kooperation gekennzeichnet sind. Wichtiger Teil der Forschung ist die Einbindung von Unternehmen – die Wirtschaft fördert direkt Forschung und profitiert direkt von Forschungsergebnissen. Der Zusammenhang mit der Global-City-Forschung zeigt sich vor allem dadurch, dass besonders die multinationalen Konzerne im Bereich der Forschungsförderung und des Wissenstransfers federführend beteiligt sind. Generell wird die Bedeutung der Face-to-Face-Kontakte deutlich hervor gehoben; persönliche Kontakte zeichnen jene globalen Orte des innovativen Milieus aus, um Entscheidungen und Wissen stärker und schneller angleichen zu können. Entsprechend der Funktion des Innovativen Milieus als treibende Kraft der weltwirtschaftlichen Dynamik und der Aufgabe, ein Wegweiser der globalen Ökonomie zu sein, sind die Innovativen Milieus von CAMAGNI erstaunlich deckungsgleich mit FRIEDMANNs basing points.

STORPERS (1997:42) „holy trinity of the heterodox paradigm“ sieht, neben den beiden Säulen der Organisation und des Territoriums, die Säule der technologische Lernprozesse und Innovationen als Kriterium des Wettbewerbsvorteils. Analog zu FRIEDMANN und CAMAGNI sieht STORPER (1997:59-82) Spezialisierung und Industrieballung als mächtigste Kraft der Globalisierung. Abbildung 5 veranschaulicht STORPERS „holy trinity“ in den Überschneidungen der Säulen.

Die drei Säulen sind als Technologie, Organisationen und Territorien zu benennen. Unter Territorium versteht STORPER schlicht die räumliche Ebene, auf welcher sich Übertragungs- beziehungsweise die von STORPER so bezeichneten spillover-Effekte, Lernprozesse, Wettbewerb etc. abspielen. Organisation beschreibt Unternehmen, deren Netzwerke, Produktions- und Entwicklungspfade und entsprechende Interaktionen der unternehmerischen Akteure im Raum sind. Wie bereits angesprochen, stellt der Begriff beziehungsweise die Säule der Technologie den „Motor des Wandels“ (BATHELT UND GLÜCKLER 2002:32) dar, der durch den „... *Aufstieg neuer und den Niedergang alter Produkte und Prozesse* ...“ die Organisation der Unternehmen und Unternehmensstruktur sowie den Raum als Bezugsebene nachhaltig verändert.

Abbildung 5: Die Holy Trinity nach STORPER



**Quelle:** Eigene Darstellung nach STORPER 1997:49

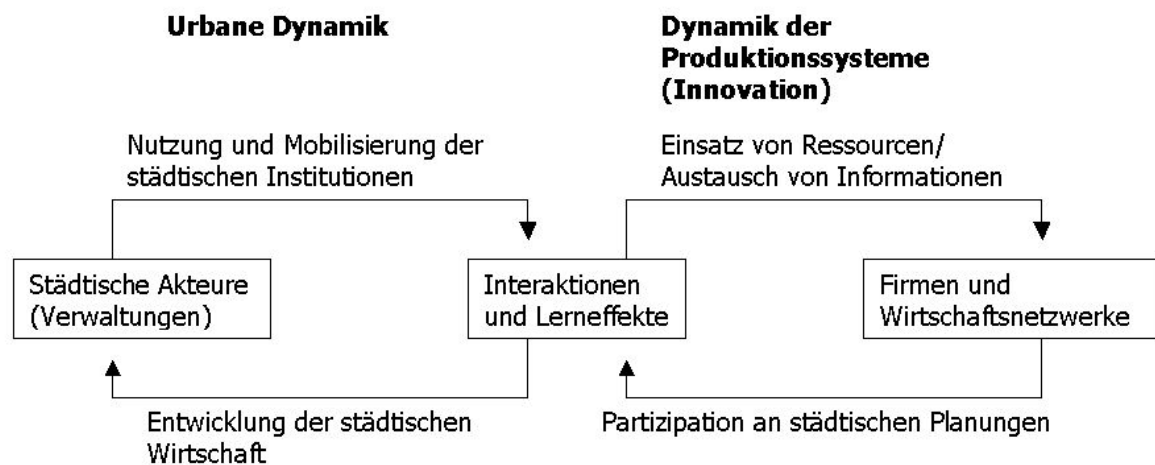
Die Schnittmenge der drei Säulen ergibt die Produkte, die das Ergebnis des Zusammenwirkens von Organisation, Territorium und Technologie sind. Die drei weiteren Schnittmengen von jeweils zwei Säulen werden von STORPER als drei Welten benannt. Die erste Welt, die Schnittmenge zwischen Organisation und Territorium sind die regionalen Produktionswelten, also der Produktionsstandort, an dem ein Produkt geschaffen oder eine Dienstleistung erbracht wird. Die zweite Welt, die Verschneidung von Territorium und Technologie, bildet die regionale Innovationswelt, den physischen Raum, in dem Innovation stattfinden kann. Die Welt der Innovation/ Produktion findet sich in der Überlappung der Organisation und Technologien.

CREVOISIER (1999) schreibt der Innovation hierbei einen urbanen Charakter zu. Aufgrund der Tatsache, dass Forschungseinrichtungen, sowohl staatliche als auch privatwirtschaftliche, in aller Regel in Städten verortet sind, ist die Innovation ebenfalls in Städten zu finden.

CREVOISIER ist der Auffassung, dass städtische Verwaltungen wirtschaftliche Innovation massiv fördern können, in dem sie möglichst bedarfsgerechte Infrastruktur und Institutionen anbieten können. Dazu ist eine Kommunikations-

struktur notwendig, die auf Interaktion ausgelegt ist, dass heißt, die Wirtschaft muss klar ihre Bedürfnisse formulieren und im Gegenzug für die Befriedigung der Bedürfnisse die städtischen Regierung bei der Verwirklichung der angestrebten Infrastruktur unterstützen.

Abbildung 6: Innovations-Interaktionen in Städten nach CREVOISIER



**Quelle:** Eigene Darstellung nach CREVOISIER 1999:69

Oftmals leidet die Interaktion an zu langsamer Reaktion. Einzelne Institutionen können nicht flexibel genug agieren und durch die Beteiligung vieler Akteure kommt es zu Verlangsamungen des Planungsprozesses und schließlich zu einer verspäteten Umsetzung einer Maßnahme. Gerade Kleinstaaten können sich hier leicht an wirtschaftliche Bedürfnisse anpassen, da nur wenige Institutionen zu Beteiligten werden und somit eine relative kleine Anzahl von Akteuren schneller zu Einigungen und konkreten Planungen kommen kann. Der Vorteil der bereits angesprochenen Flexibilität von Kleinstaaten wird somit im Zusammenhang mit einer Standortpolitik, die auf die rasche Befriedigung wirtschaftlicher Bedürfnisse und Anforderungen ausgelegt ist, offenkundig.

Das Problem, in Europa unterschiedliche Erhebungszeiträume und verschiedene Klassifizierungen der nationalen Statistikbehörden vorzufinden, erschwert einen Vergleich europäischer Agglomerationsräume und verhindert somit direkte statistische Vergleiche (OVERMAN UND PUGA 1999).

## 2.4 Kleinstaaten: Small open economies

Während wirtschaftlich starke, dynamische Standorte in Flächenstaaten in der Regel durch politische Instrumente wie den Länderfinanzausgleich nicht in vollem Maße ihr Einkommen direkt re-investieren können, profitieren Kleinstaaten von der Möglichkeit, Kapital schnell nutzen zu können (BIRD UND SLACK 2004, YAKHIN 2007).

Bevor das Themengebiet der small open economies erörtert werden kann, muss jedoch angemerkt werden, dass im Forschungsfeld Kleinstaatlichkeit Lücken existieren. Das erste große Problem ist die Ungenauigkeit der Begriffe, small state, Kleinstaat, Kleinstaat, Zwergstaat. Es gibt keine weltweit einheitliche Abgrenzung, auf welche sich innerhalb der small open economy Diskussion gestützt wird. Frühe Arbeiten, wie die von BENEDICT (1967), CATUDAL (1975) und NUHN (1978) beziehen sich auf Bevölkerungszahlen und ziehen die Grenze für einen kleinen Staat mit 1 Mio. Einwohnern. Obwohl diese Grenze nicht begründet wird und keine Aussage zur Bedeutung der Staatsfläche getroffen wird, so ist doch klar, dass hierbei trotzdem eine Gebietseinheit betrachtet wird, die einen stark begrenzten nationalen Markt aufweist und sich von der Einwohnerzahl entsprechend mit einer Stadtregion vergleichen lässt. Aktuelle Arbeiten, beispielsweise von SIMON (2006) und PALLINGER (2003A), verwenden den Begriff Mikrostaat, unter dem sie Länder wie Andorra, Liechtenstein oder Monaco zusammenfassen. Als Kleinstaaten sehen sie Nationen wie Österreich oder die Schweiz.

Bei den Gebietskategorien sind hingegen ARMSTRONG UND READ (2000) und STREETIN (1993) weniger genau. Tatsächlich fehlt eine definierte Abgrenzung, somit werden Nationen wie die Niederlande oder die Schweiz mit San Marino und dem Vatikan in einer Gruppe zusammengefasst. Ferner fehlt im Rahmen der Forschungen um die Small open economies die bei Flächenstaaten übliche Unterscheidung zwischen Industrie- und Entwicklungsland.

Zwar fokussieren ARMSTRONG UND READ (1994, 1995, 2004) mehrfach europäische Kleinstaaten, untersuchten jedoch nur karibische und pazifische Inselstaaten und generalisieren die dort gesammelten Ergebnisse.

STREETIN (1993) sowie BRÄUTIGAM UND WOOLCOCK (2001) treffen auch keine klare Aussage, was sie unter dem Begriff Kleinstaat verstehen, räumen aber ein, dass es unterschiedliche Wirtschaftsentwicklungsstandards in der Kategorie der kleinen Staaten gibt.

*„Small states succeed at globalization when they are able to combine economic competitiveness, continual innovation, and increasingly higher value-added production ...“* (BRÄUTIGAM UND WOOLCOCK 2001:7)

Stadtstaat als alternativer Begriff scheint über eine klar abgrenzbare Räumlichkeit zu verfügen. Stadt- und Staatsgrenzen scheinen klar nachvollziehbar und gleichen sich. Allerdings muss im Hinblick auf die Stadtstaaten im antiken Griechenland darauf verwiesen werden, dass die Bezeichnung wissenschaftlich bereits anderweitig gebräuchlich ist (SCHÖBER 2000).

Es lässt sich abschließend festhalten, dass kein wissenschaftlicher Konsens über den Terminus „Kleinstaat“ existiert. Um den definierten Begriff des antiken Stadtstaates nicht zu verfremden und mit der unscharfen Bezeichnung Kleinstaat nicht die Übersetzung der vagen, englischsprachigen Literatur zu verwenden, scheint für die Untersuchungsregion Monaco die Bezeichnung eines Kleinststaates oder eines Zwergstaates sinnvoll zu sein und wird im folgenden neben der Umschreibung Fürstentum verwendet.

## **2.5 Kleinstaaten als alternative Standorte im global-ökonomischen System**

Nationale Standortvor- beziehungsweise -nachteile (PORTER 1993) sowie entsprechende Unterschiede der national-spezifischen Judikative (JESSOP 2003) wirken erheblich auf die Standortwahl multinationaler Konzerne ein. Im Umkehrschluss beeinflussen die Entscheidungen der Standortwahl die jeweiligen Regierungen, durch Gesetzesänderungen und staatliche Zuwendungen den Marktwert des eigenen Raumes, der eigenen Fläche zu erhöhen (HARVEY 2001). Die Konsequenz ist ein Wettbewerb der Nationen, den besten Standort bieten zu können. Jedoch verschwinden die Vorstellungen und Entwicklungswünsche einzelner Regionen innerhalb von Flächenstaaten in der Regel hinter national-



staatlichen Interessen (JESSOP 2003A, CHESHIRE UND MAGRINI 2004). Lediglich Kleinstaaten können sich hier absetzen, da hier die Raumeinheiten der Region und Nation verschwimmen und sich die Interessen entsprechend decken. Daraus ergibt sich für in Kleinstaaten ansässige Akteure im internationalen Standortwettbewerb ein Vorteil im Rahmen nationaler Gesetzgebung und nationaler Subventions- und Steuerpolitik. Neben imageträchtigen Standorten sind Unternehmen aufgrund offensichtlichen, monetären Vorteile stets an Standorten mit günstigen Steuerbedingungen interessiert. Hier gelingt es den meisten Städten in Flächenstaaten mangels Entscheidungsbefugnis nicht, die Bedürfnisse der Unternehmen vollends zu befriedigen (HENDERSON UND VENABLES 2005). Dennoch muss hier erwähnt werden, dass es theoretisch möglich ist, dass ein Nationalstaat einigen Standorten beziehungsweise Regionen Sonderregelungen gewährt. Einige Mitgliedstaaten der Europäischen Union verfügen über Standorte, die steuerlich außerhalb der Norm stehen. Die spanische Inselgruppe der Kanaren sowie die deutsche Nordseeinsel Helgoland oder die britischen Kanalinseln verfügen über einen Sonderstatus. So profitieren besonders die britischen Kanalinseln, wie zum Beispiel Jersey, von den steuerlichen Freiheiten und konnten sich so als Offshore-Bankenstandort etablieren. Diese Ausnahmen für Flächenstaaten in punkto steuerliche Flexibilität stellen in Kleinstaaten keine Ausnahme sondern den Alltag dar.

Die meisten europäischen Kleinstaaten sind Demokratien, die zumindest im Parlament Änderungen und Vorhaben diskutieren müssen. Aufgrund niedrigerer Staatsausgaben im Vergleich zu Flächenstaaten und einer wesentlich strafferen und kleineren Verwaltung können Entscheidungen in der Regel schnell getroffen und vor allem auch umgesetzt werden. Besonders im Bereich der schnelllebigen Finanzdienstleistungsbranche gilt das als erheblicher Standortvorteil (ARMSTRONG UND READ 2000). Monaco oder Dubai sind beim Thema Finanzpolitik sogar noch schneller als andere Kleinstaaten, da hier klassische Monarchien existieren, die im Grunde genommen keine tatsächliche Beteiligungen des Volkes oder deren Vertreter benötigen, um Gesetze zu schaffen, zu ändern oder Subventionsmaßnahmen zu beschließen. Eine Entscheidung eines Einzelnen kann entsprechend schnell getroffen und umgesetzt werden. Trotz des enormen Vorteils der wirtschaftspolitischen Anpassungsfähigkeit sehen sich diese kleins-

ten nationalen Einheiten großen Problemstellungen gegenüber. Grundsätzlich sind Kleinstaaten importabhängig (NUHN 1978, WORLD BANK 2002). In der Regel sind kleine Staaten und abhängige Territorien aufgrund einer relativ geringen Fläche dazu gezwungen, sich dauerhafte, feste Handelspartner zu suchen. Bei ehemaligen Kolonien besteht so nach wie vor ein Abhängigkeitsverhältnis zwischen Kolonie und der ehemaligen Kolonialmacht (NUHN 1978).

Aber auch Kleinstaaten, die nicht erst im Zuge der Entkolonisierungsphase des 20. Jahrhunderts ihre Unabhängigkeit und Souveränität erhielten, sind häufig an ein oder zwei große Nachbarn gebunden. Meist sind die Verflechtungen und Handelsbeziehungen historisch gewachsen und auf räumliche Nähe beziehungsweise Nachbarschaft zurückzuführen (CATUDAL 1975).

*“In the final analysis, politics and political economy will dominate in public policy, including strategic trade and foreign economic policy decisions.”* (Low 2004: 27)

Im Rahmen der wirtschaftlichen Globalisierungen gewinnen Handelsbeziehungen immer mehr an Bedeutung. Da Kleinstaaten, wie bereits erwähnt, durch ihre Flexibilität in der Gesetzgebung schnell dazu beitragen können, internationale Handelshemmnisse zu überwinden oder auch zu unterwandern, können sich Freihandelszonen und Wirtschaftsräume mit geringer Steuerlast entsprechend positiv positionieren. Die Handelsflexibilität und die Autarkie in der nationalen Gesetzgebung ist für die europäischen Kleinstaaten, ARMSTRONG UND READ (2004) folgend, auch der Grund, einem Beitritt zur Europäischen Union äußerst kritisch gegenüber zu stehen. Mit der Ausnahme des Kleinstaates Luxemburg waren die europäischen Kleinstaaten nicht bereit, durch einen Beitritt zur Europäischen Union ihren größten Standortvorteil, die Flexibilität, zu riskieren. Luxemburg bewertete offenbar als einziger Kleinstaat in Europa die Mitgliedschaft im europäischen Staatenbund als wirksamen Schutz vor der Anfälligkeit der eigenen einseitigen Volkswirtschaft. Das durch die Spezialisierung und Konzentration auf Finanzdienstleistung entstandene Fehlen weiterer starker Standbeine der nationalen Ökonomie kann sich im Falle einer weltweiten Krise der Finanzdienstleistungsbranche verheerend auswirken (ARMSTRONG UND READ 2002). Hier offenbart sich die größte Schwäche der kleinstaatlichen Ökonomie: Zwar kön-

nen kleine Staaten extrem schnell und flexibel auf wirtschaftliche Veränderungen reagieren, sollten sie dieses dynamische Potential jedoch zu stark genutzt haben, sind sie zu krisenanfällig. Vergleichbar mit dem industriellen Begriff der Fertigungstiefe, der beschreibt, wie viel Arbeit am Endprodukt tatsächlich am betrachteten Standort produziert wird, müssen Kleinstaaten bei der Entwicklung zur Spezialisierung darauf bedacht sein, eben diese „Dienstleistungstiefe“ möglichst gering zu halten, um sich im Falle einer Krise die Flexibilität zu bewahren und eine Umorientierung durchführen zu können (BRIGUGLIO 1995). Besonders HARDEN (1985) sieht schon Mitte der 1980er die Tendenz, dass Kleinstaaten, die sich der Gefahr zu einseitiger Spezialisierung bewusst sind, geplant darauf zu konzentrieren scheinen, sich mehrere Entwicklungspfade offen zu halten. Beispielsweise setzt Andorra keineswegs nur auf Einkaufstourismus und Wintersport sondern forciert seit nunmehr über vierzig Jahren die Energiegewinnung aus Wasserkraft. Der Gewinn aus dem Verkauf von Strom, der im Inland im Überfluss kostengünstig erzeugt werden kann, hat einen großen Anteil am Staatshaushalt und verhilft dem Pyrenäenstaat zu einem gewissen Grad an wirtschaftlicher Unabhängigkeit (REICHERT 1986).

Der in den 1970er Jahren noch als Ungunstfaktor für Kleinstaaten beschriebene Arbeitsmarkt (NUHN 1978) stellt aufgrund der heutigen Migrationsbereitschaft kein Hindernis mehr dar, worauf unter anderem der hohe Anteil der ausländischen, hochqualifizierten Arbeitnehmer in Kleinstaaten hinweist (SIMON 2007). Ist Wissen und Erfahrung entsprechend der Arbeitsmarktmobilität mobil genug, um sich bei Bedarf überall anzusiedeln? PARK (2000) verneint dies entschieden, da er davon ausgeht, dass Wissen im Sinne von Wissensaustausch und –transfer immobil sei und entsprechend regional gebunden und somit nur regional genutzt werden könne. KUJATH UND SCHMIDT (2007) verweisen hingegen auf internationale Netzwerke, die dem Wissensaustausch dienen; zumal bereits PRED (1973) darauf verwies, dass weder Stadtregionen noch Städte innerhalb eines globalen Wirtschaftssystems als isolierte Systeme betrachtet werden können.

## 2.6 Lokale Auswirkungen globaler Wirtschaft

Mit Blick auf die Globalisierungsdebatte der vergangenen 30 Jahre lassen sich vielschichtige Auswirkungen auf lokale Strukturen beobachten. FRIEDMANN UND WOLFF (1982) erkennen in den World Cities ein starkes Auseinanderdriften der Gehälter. Die Schere zwischen Besserverdienern und Niedriglohnempfängern öffnet sich in der Umgebung der „basing points“ schneller als in wirtschaftlich weniger bedeutenden Räumen.

Neben den sozialen Veränderungen benennen viele wissenschaftliche Arbeiten eine Art von Verlust des nationalen Einflusses auf den Standort. HARVEY (2003) sieht die sozialen Veränderungen als klare Folge der Standortpolitik multinational operierender Konzerne und zu passiver Wirtschaftspolitik auf nationaler Ebene. Diese Entgleitung des nationalen Einflusses erkennt schon zuvor GRABHER (1998) und sieht im Prozess der Globalisierung einen Kontrollverlust auf territorialer Ebene sowie einen Verlust der Identität.

Neben den großen, auf staatlicher Ebene spürbaren Auswirkungen hinterlässt die wirtschaftliche Globalisierung klar sichtbare Spuren an den einzelnen Standorten: Der Anteil des einheimischen Einzelhandels und des einheimischen Gastgewerbes reduziert sich stetig zu Gunsten eines wachsenden Anteiles an Filialen überregionaler beziehungsweise multinationaler Unternehmen. Filialen übernehmen die Aufgaben der Bedarfsdeckung, die vormals von lokal ansässigen Dienstleistungsunternehmen erfüllt wurden. Für den Standort kann hierbei besonders einschneidend sein, dass Filialen nicht eigenständig sind, sondern quasi einem fremden Willen untergeordnet sind (OBRECHT 2007). Diese Fremdbestimmung reduziert die Identifikation mit dem Standort selbst und damit die Bindung zu diesem.

Die lokalen Auswirkungen globaler Standortsuche lassen sich als Verdrängungsprozesse oder Nutzungssukzessionen beschreiben. Ferner gibt es Verlierer und Gewinner der globalen Standortsuche. Parallel zum Wachstum urbaner Standorte sehen sich ländliche Regionen und Städte in der Peripherie Schrumpfungsprozessen ausgesetzt (WALLENSCHLÄGER ET AL. 2002). Obwohl Schrumpfung und Wachstum grundsätzlich gegenläufige Prozesse sind, verursachen beide Prozesse am Standort eine analoge Entwicklung: Lokale Gewerbetreibende ver-

lieren zunehmend an Bedeutung (STEPHAN 2005). Der Bedeutungsverlust der „klassischen“ lokalen Akteure hat jedoch spezifische Unterschiede. Schrumpfende Orte sehen sich einem generellen Minderungsprozess gegenüber. Nicht nur lokale Gewerbetreibende, wie zum Beispiel Ladenbesitzer, ziehen sich zurück, sondern die Schrumpfung vollzieht sich umfassend und geht mit einem Rückgang des Arbeitsplatzangebotes, der Wirtschaft im Allgemeinen, der Bevölkerung etc. einher. Standorte, die für die globale Ökonomie von Interesse sind, erleben einen wirtschaftlichen Boom des Immobilienmarktes. Die stark wachsende Flächennachfrage sorgt für beträchtliche Bodenpreissteigerungen, denen lokale Akteure in aller Regel nicht in gleichem Maße wie Global Player folgen können. Das Ergebnis ist zwar ein generelles wirtschaftliches Wachstum am Standort, die treibende Kraft dieser ökonomischen Dynamik ist jedoch bei den Filialen global operierender Unternehmen zu suchen, die Miet- und Grundstückspreise anheben und dadurch lokale Gewerbetreibende verdrängen. Das Wirtschaftswachstum dynamischer, städtischer Standorte muss zusätzlich zur Zuwanderung von Unternehmen noch Fläche für zuwandernde Arbeitskräfte anbieten, was einen zusätzlichen Raumbedarf vor Ort bedingt, der sich wiederum preissteigernd auf den Immobilienmarkt auswirkt (LICHTENBERGER 1995).

Generell stellt sich bei der Sukzessionsentwicklung die Frage nach einer Steuerungsmöglichkeit. SCHNEIDER-SLIWA (2002) geht davon aus, dass Globalisierung vor Ort ein Ergebnis der Interaktion global-ökonomischer Bedürfnisse und lokaler Gegebenheiten ist. Harvey (2001) hingegen beschreibt globale Zwänge, die den lokalen Akteuren zwangsläufig aufgedrängt werden. Die eigentliche Frage muss darauf abzielen, „wer“ vor Ort eigentlich agiert. SCHNEIDER-SLIWA (2006), HARFST (2004), PIERRE (1999), HARDING (1997) und SASSEN (1995) gehen in diesem Zusammenhang davon aus, dass Partnerschaften vor Ort Standortentscheidungen nachhaltig beeinflussen. Die urbanen Partnerschaften beziehen sich auf aktuelle Politikmuster im Rahmen von „urban governance“, informelleren „Runden Tischen“, „public-private-partnership“-Gesellschaften und ähnlichen Konstellationen, die Standorten zu erweiterten Beziehungsnetzwerken verhelfen sollen.

*„... theories of urban governance emphasize outcomes over formal political processes and public-private interaction over formal (legal) policy implementation.“ (PIERRE 1999: 377).*

PIERRE sieht den größten Vorteil urbaner Partnerschaften in der verbesserten Kommunikation der Akteure. Während kommunale Akteure konkrete Kenntnisse über die Interessen und Anforderungen der Wirtschaft erlangen, erfahren Wirtschaftsvertreter mehr über die realen Möglichkeiten von staatlicher Seite, was in aller Regel zu effizienteren Entscheidungsfindungen führt.

Das größte Problem der Partnerschaften vor Ort ist die Abhängigkeit von nationalstaatlichen Belangen und Richtlinien. Unabhängig von der lokalen Organisation der Akteure vor Ort prägen nationalstaatliche (HARFST 2004) und im Falle von Mitgliedsstaaten der Europäischen Union sogar multilaterale Subventionsinteressen die Entscheidungen lokaler Gruppe. Nur was den Richtlinien übergeordneter Förderungen entspricht, hat eine Aussicht auf finanzielle Zuwendung von übergeordneter Stelle. So haben lokale Vereinigungen in Flächenstaaten nur einen im Vorfeld definierten Spielraum bei kreativen und neuen Lösungsansätzen zur Lösung ortsspezifischer Problemstellungen. Im heterogenen Gebiet der Europäischen Union werden im auf der Basis von Kompromissen Förderprogramme aufgestellt, die in zahlreichen Regionen in 27 Ländern die Regionalplanung und -entwicklung prägen, aber nicht jedem einzelnen, individuellen Problem gerecht werden können, da nicht jedes Details berücksichtigt werden kann.

Auch wenn aufgrund finanzieller Beschränkungen nur ein Teil der Ziele urbaner Vereinigungen erreicht werden kann, sind diese Institutionen auf lokaler Ebene von hoher Bedeutung. Erstens, weil diese Zusammenschlüsse den lokalen Willen symbolisieren, den Standort zu verbessern und zweitens, weil eine bürokratiereduzierte Plattform das positive Image des Standortes aus Unternehmer-sicht hervorhebt.

Eine Studie von NEUHOFF (1999) belegt, dass die wachsenden Branchen des Handels und der höheren Dienstleistungen nur minimal auf ökonomisch fassbare Standortbedingungen achten. Tatsächlich haben die Akteure, die die Standortentscheidungen dieser Branchen treffen, „... kaum explizite Vorstellungen

über die Gunst beziehungsweise Ungunst bestimmter HuDI-Standorte [Handel- und Dienstleistungsstandorte]“ (NEUHOFF 1999: 121). Maßgeblicher Faktor sei vielmehr ein positives Image, was die Bedeutung kooperativer, lokaler Verflechtungen unterstreicht.

Selbstverständlich haben die organisatorischen Bemühungen der lokalen Orte Auswirkungen auf Stadtentwicklung. Wie bereits angesprochen führt die derzeitige Entwicklung dynamischer Wirtschaftsstandorte zu einer Nutzungssukzession, die durchaus mit dem Prozess der Gentrifizierung verglichen werden kann.

### **2.6.1 Exkurs: Der Prozess der Gentrifizierung**

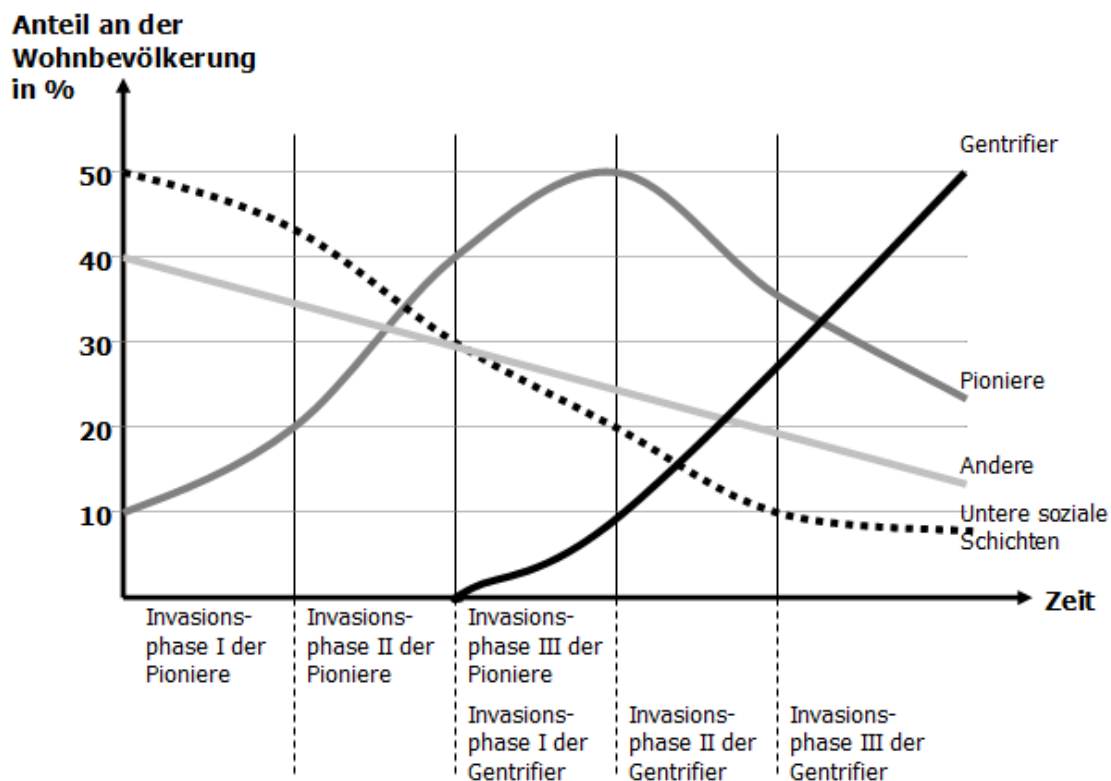
Der Begriff Gentrifizierung beschreibt eine spezielle Form des Wandels in einem innerstädtischen Wohngebiets (LUKASCZYK 2001). Dieser Wandel ist als Prozess zu begreifen, der ungeplant stattfindet und zu einer Aufwertung innerstädtischer Wohnquartiere beziehungsweise innerstädtischer Viertel führt (CASTELS 1983).

DANGSCHATS modellhafte Darstellung der Gentrifizierung (Abbildung 7) klassifiziert vier Personengruppen, die als Akteure in einem innerstädtischen Viertel den Prozess der Gentrifizierung durchlaufen.

Der Prozess verläuft in fünf Phasen und hat eine Veränderung der Anwohnerstruktur zur Folge. Die angestammten Bevölkerungsschichten werden durch neue Bevölkerungsgruppen verdrängt, die zum einen finanzkräftiger sind und zum anderen über ein höheres Bildungsniveau verfügen (FRIEDRICH UND DANGSCHAT 1988, FRIEDRICH 2000).

Die verdrängende Gruppe der Gentrifier sorgt durch ihr Interesse am Gebiet und der damit einhergehende bauliche Verbesserung für einen Anstieg der Miet- und Kaufpreise der Immobilien. Die Konsequenz des preislichen Anstiegs ist ein deutlicher Rückzug der anderen beteiligten Gruppen, bis mehr als die Hälfte der Anwohner der Gruppe der Gentrifier angehören (SCHMITT 2005). Die Ursache des Verdrängungsprozesses lässt sich aufgrund der unterschiedlichen Einkommensverfügbarkeit erklären.

Abbildung 7: Modellhafter Verlauf des Gentrifizierungsprozesses nach DANGSCHAT



Quelle: DANGSCHAT 1988: 281

## 2.6.2 Die „Gentrifizierung der Dienstleistung“

Im übertragenen Sinne lässt sich der als Gentrifizierung bezeichnete Prozess der Verdrängung von Wohnbevölkerung analog bei Gewerbeimmobilien beobachten. Entwickler von Einkaufszentren drängen derzeit verstärkt in die Innenstädte Deutschlands (DIFU 2006). Da sich der Einzelhandel in der Entwicklung der letzten Jahrzehnte tendenziell eher aus den Innenstädten zurückzieht, stellt sich die Frage nach dem Potential, welches jüngst für eine Wiederkehr in die Innenstädte sorgt.

Lokal ansässige Einzelhändler haben tatsächlich vielfältige Problemstellungen zu lösen. Die Konkurrenz internationaler Ketten wächst stetig und drückt die Preise. Hinzu kommen gegenwärtige Trends nach Erlebnisshopping und ähnlichen Bedürfnissen der Kundschaft, die ein Einzelhändler in aller Regel nicht al-



leine bieten kann. Die Antwort auf diese Problemstellungen sehen Immobilienentwickler in der Etablierung innerstädtischer Einkaufszentren. Zentrumsnahe, degradierte Areale können von Immobiliengesellschaften verhältnismäßig preiswert erworben werden und bieten nach einem Abriss Flächen für den Neubau eines Zentrums. Kommunen sahen hier lange Zeit eine große Chance, innerstädtische Probleme sanieren zu lassen und begünstigten das Entstehen der Einzelhandelszentren nach US-amerikanischem Vorbild (OBERSTE BAUBEHÖRDE IM BAYERISCHEN STAATSMINISTERIUM DES INNEREN 2003). Alte, marode Baussubstanz wurde in vielen Städten durch neue Bauwerke ersetzt, die große Flächen für Einzelhandel, Gastgewerbe und Entertainment bereitstellten. Optimalerweise orientiert sich das Areal am Bahnhof und lässt sich so bestmöglich in die regionalen ÖPNV-Strukturen einbinden, um den Kunden zusätzlich zur Autoanreise ins zentereigene Parkhaus auch öffentliche Verkehrsmittel anbieten zu können (GEY 2005). Für Kommunen scheinbar ein Idealfall, jedoch machten anschließenden Untersuchungen deutlich, dass sich der Einzelhandel nicht lediglich räumlich verlagert hatte und nicht nur zu einem moderneren Stadtbild beigetragen hat. Die Struktur des Einzelhandels hat sich durch den Bau der Zentren extrem verändert.

Einer Untersuchung, die das Bayerische Innenministerium 2003 in Auftrag gegeben hat, zeigte auf, dass der Filialisierungsgrad in den Städten mit Einkaufszentrum stärker angestiegen ist als in Städten ohne eine entsprechende Einrichtung. Erhöhte Leerstandsquoten jenseits der Zentren sind zu dem die Folge (OBERSTE BAUBEHÖRDE IM BAYERISCHEN STAATSMINISTERIUM DES INNEREN 2003).

Im Sinne einer Gentrifizierung der Dienstleistung stellen die lokalen Einzelhändler die untere soziale Schicht im Entwicklungsprozess dar, während die Filialbetriebe großer Handelsketten die Gruppe der Gentrifier bilden. Lokale Händler, die sich der Gegenwart stellen und an der Planung des Einkaufszentrums beteiligen, nehmen die Rolle der Pioniere ein. Aufgrund des wachsenden Konkurrenzdruckes und enorm höherer Mieten, schafft es lediglich ein gewisser Teil der lokalen Ladenbesitzer, sich im Einkaufszentrum erfolgreich anzusiedeln, während die übrigen mittelfristig verdrängt werden.

Die Verdrängung des angestammten Einzelhandels, wie es auch im Fürstentum Monaco geschieht, ist die Konsequenz der kommunalen Förderung überregional

oder gar international tätiger Unternehmen, die nach Möglichkeiten suchen, an hochwertigen Standorten Fuß zu fassen.

### **2.6.3 Nutzungssukzession**

Der Prozess der Nutzungssukzession wurde in den 1980er Jahren durch Friedrichs geprägt. Die Verdrängung von Wohnbevölkerung durch gewerbliche Nutzung ist Gegenstand der beobachteten Entwicklung (FRIEDRICHS 1981). Im Gegensatz zur Gentrifizierung konkurrieren bei der Nutzungssukzession unterschiedliche Nutzungsformen um denselben Raum, wobei wiederum das Potential der Mieteinnahmen beziehungsweise der Verkaufserlös der Flächen den Ausschlag gibt, welche Nutzung verdrängt wird und welche Nutzung sich aufgrund des monetären Rückhaltes den Raum sichern kann.

Neben den preislichen Argumenten spielen jedoch die baulichen Merkmale hier eine wesentlichere Rolle als bei der Gentrifizierung. Unterschiedliche Nutzungen stellen in aller Regel unterschiedliche Ansprüche an eine Immobilie, zum Beispiel der Raumzuschnitt, die Positionierung von Strom- oder Wasserleitungen oder schlicht die Erweiterungsmöglichkeit eines potentiellen Ladenlokales.

Die Nutzungssukzession vollzieht sich schrittweise. Das Erdgeschoss weist eine gewerbliche Nutzung auf, während die oberen Stockwerke Wohnräume beherbergen. Vergrößerungen des Ladenlokals sorgen dafür, dass Teile der Nutzung in den ersten Stock verlagert werden, wo nun die Wohnnutzung weichen muss. Büroräume, der Pausenraum der Mitarbeiter oder die sogar ein zweite Verkaufsfläche sind denkbar. Weitere höhere Dienstleistungen, wie etwa Rechtsanwälte, könnten ebenfalls höher gelegene Stockwerke nutzen und allmählich für Modifikationen der Hausnutzung sorgen.

Die Akteure gewerblicher Nutzung sind in der Regel in der Lage und willens, im Bedarfsfall den üblichen Preis für Mietwohnungen zu überbieten, was letztlich eine Abwanderung von Wohnbevölkerung nach sich zieht. Der Imagegewinn städtischer Büroviertel kann beispielhaft für eine Nutzungsukzession sorgen (SCHNEIDER-SLIWA 2002).

In Europa ist das Erscheinungsbild der innerstädtischen Büroareale nicht direkt mit einem US-amerikanischen Central Business District gleichzusetzen. Zwar gibt es auch in Europa moderne Hochhäuser, jedoch stehen diese in Nachbarschaft stattlicher Altbaukomplexe, die in besten Zustand saniert wurden und als Bürostandorte dienen. Entsprechend sind Bürohäuser nicht immer mit dem medienbeeinflussten Bild einer Skyline von Hochhäusern gleichzusetzen, sondern bieten durchaus ein äußerst heterogenes Stadtbild, wenn die Entwicklungsgeschichte der Siedlung dies zulässt. Schließlich verfügt nicht jeder Standort über eine historisch gewachsene Bausubstanz, wo planerische Reglementierungen auf den Erhalt alter Bausubstanz hinwirken können. Die Einbeziehung klassischer Gebäude in künftige Stadtentwicklungsprozesse und die staatlich-planerische Einflussnahme auf die Bebauung durch Instrumentarien wie beispielsweise Bebauungspläne, Hochhausrahmenpläne, Denkmalschutzauflagen sind typische Komponenten europäischer Stadtplanung.

Unabhängig von der historischen Entwicklung der Bausubstanz entwickeln sich weltweit urbane Strategiegebiete, die das Ziel von Bodenpreisspekulationen werden, weil höhere Einnahmequellen in bestimmten Arealen erwartet werden. Für Investoren bieten sich Chancen auf rasche Gewinne, allerdings sind Immobilienanlagen nicht risikofrei. Das Beispiel der Bubble Economy Japans zu Beginn der 1980er Jahre zeigt, dass Spekulation nicht nur eine massive Verdrängung von Wohnbevölkerung nach sich ziehen kann (HOHN 2000). Bubble Economy versteht sich als sich selbst hochschaukelnde, spekulative Wirtschaftsform, die nach ihrem Zenith wirtschaftliche Probleme verursacht. Im Falle von Japan zog der jahrelange bewusst geförderte Anstieg der Bodenpreise eine finanzielle Krise, Inflation und eine Fülle von arbeitsmarktpolitischen sowie sozialen Problemen nach sich (EHRKE 1996). Die Bereitschaft, Fläche auf überhöhtes Preisniveau anzuheben, versinnbildlicht die Bereitschaft, wenig zahlende Flächennutzer zu verdrängen.

Im Sinne von SCHNEIDER-SLIWA (2002) sind höherwertige Dienstleistungen anderen Nutzungsformen vom Kapital her überlegen und können global die Preise für die Wunschstandorte aufbringen. Neben den großen Konzernzentralen sind es die unternehmensorientierten Dienstleistungen, die andere Nutzungen verdrängen und sich beste Lagen sichern.

### **III. METHODISCHE GRUNDLAGEN**

### 3.1 Die Abgrenzung des Untersuchungsraumes

Eine der ersten Fragen, die Stadtgeographen im Rahmen ihrer Forschung zu lösen haben, ist die Abgrenzung ihres Untersuchungsgegenstandes. Die Zeiten, wo sich eine Stadt durch ihre administrativen Grenzen limitiert war, gehören längst der Vergangenheit an. Die Suburbanisierung und bauliche Verdichtung in den Umlandgemeinden haben längst dafür gesorgt, dass „Stadt“ heute als „urbane Agglomeration“ verstanden und abgegrenzt werden muss. Sich in diesem Zusammenhang für die morphologische Methode durch Definition des dicht bebauten Gebietes oder für die funktionale Methode unter Zuhilfenahme von statistisch feststellbaren Verflechtungsmerkmalen zu entscheiden, ist daher gemeinhin eine Frage des persönlichen Forschungsansatzes und/oder der Datenverfügbarkeit.

Im Falle Monacos verhält es sich auf den ersten Blick nicht anders. Das Fürstentum ist Teil eines stark verdichteten Siedlungsbandes an der Côte d’Azur, das – mit einigen kleineren Lücken – von Cannes im Westen über Nizza bis nach Menton an der französisch-italienischen Grenze reicht.

Das französische Umland Monacos ist in vielerlei Hinsicht stark mit dem Zwergstaat verknüpft. Pendlerbeziehungen, Zulieferströme, räumliche Lagerkapazitäten und weitere Aspekte lassen sich direkt benennen. Auch Berufspendler aus Italien strömen täglich nach Monaco, um dort ihrer beruflichen Tätigkeit nachzugehen. Für den Wirtschaftsstandort Monaco ist das Umland als Quellgebiet von Arbeitskräften zweifelsohne entscheidend.

Allerdings sind die besonderen Standortvorteile (Steuerfreiheit, Prestige), die dieser Arbeit als Grundlage für weiterführende Überlegungen hinsichtlich der Bodennutzung, Standortwahl etc. dienen, an die Grenzen des Nationalstaates gebunden. Für ein Unternehmen zählen primär die gesetzlichen Rahmenbedingungen des Fürstentums, die sich klar von denen der Mitgliedsstaaten der Europäischen Union unterscheiden, und die die eigentlichen Standortvorteile ausmachen.

Daher sind Überlegungen, den Untersuchungsraum morphologisch oder funktional abzugrenzen, wie es in der stadtgeographischen Forschung üblich ist (HEINEBERG 2006), in diesem Fall nicht zielführend. Das Untersuchungsgebiet ist also entsprechend der Forschungsfragen und –hypothesen identisch mit den Staatsgrenzen des Fürstentums.

### **3.2 Datenbestand und Datenproblematik**

Obwohl Monaco de facto ein souveräner Staat ist, hat eine weitreichende, bilaterale Kooperation mit Frankreich eine lange Tradition. So erklärt es sich, dass das französische Bundesamt für Statistik Daten für das Fürstentum in seinen eigenen nationalen Daten einbettet. Die Regierung Monacos stellt im Internet unter der URL <http://www.monaco.gouv.mc/devwww/wwwnew.nsf/Home> die Auszüge der Daten der französischen Statistikbehörde INSEE zur Verfügung. INSEE (2006) selbst bietet die monegasischen Werte in den meisten Tabellen, Grafiken und Karten nur gemeinsam mit den Daten für Menton. Separate Werte für Menton und Monaco, beides zur Region „Provence-Alpes-Côte d'Azur“ gezählt, fehlen weitestgehend. Das Ergebnis der wenig nachvollziehbaren Integration der Daten für Monaco ist eine Aufwertung der Wirtschaftsdaten der gesamten Region Provence-Alpes-Côte d'Azur, was auch bei intern französischen Vergleichen von regionaler Wirtschaftskraft zu Ungenauigkeiten führt.

Es gibt nur wenige Daten der französischen Statistikbehörde, die explizit auf Monaco bezogen sind. Wie bereits aufgezeigt, muss Monaco aufgrund seiner besonderen Finanzpolitik getrennt von seinem französischen Umland betrachtet werden. Entsprechend bieten daher lediglich die amtlichen, monegasischen Daten Aufschluss über ökonomische und demographische Eckdaten des Fürstentums. Das große Problem der vorhandenen Daten ist jedoch ihre offensichtliche Fehlerhaftigkeit, denn die wenigen Einzeldaten, die INSEE bietet, decken sich keineswegs mit den Daten, die das monegasische Statistische Jahrbuch bietet. So zählt man in Monaco für das Jahr 2005 insgesamt 40289 Arbeitsplätze, von denen 19393 von Franzosen besetzt werden (PINCIPAUTÉ DE MONACO 2006: 181). Zeitgleich zählt die französische Statistikbehörde 29000 Franzosen,

die einen Arbeitsplatz im Fürstentum wahrnehmen (INSEE sud 2007: 4). Die Ursache des Fehlers könnte bei einem Einzelfall ein schlichter Druckfehler sein. Allerdings fallen die genannten Mängel zu häufig ins Auge und begleiten weite Teile des Datenangebotes. Der Arbeitspendlerverkehr nach den Statistischen Jahrbüchern bietet das nächste Beispiel für ein mehr als ungenaues Zahlenbeispiel: Die Anzahl der Bahn-fahrenden und in Monaco arbeitenden Berufspendler beläuft sich laut INSEE sud (2006: 60) wochentags auf rund 36960 Einpendler für das Jahr 2006. Dieser Wert deckt sich nicht mit der monegasischen Angabe von 22971 Arbeitsplätzen, die von ausländischen Arbeitnehmern, die nicht in Monaco leben, besetzt werden. Unabhängig vom Transportmittel zum Arbeitsplatz wird ein beträchtlicher Fehlerwert deutlich, der nicht erklärt werden kann. Es wäre in höchstem Maße unseriös, Schlüsse über die Entwicklung des Standortes Monaco aufgrund des amtlichen Datenmaterials zu ziehen. Aktuelle, eigene Daten können die Lücke, die durch die Datensituation besteht, zwar im Ansatz füllen, ersetzen aber keineswegs eine komplette nationalstaatliche, umfassendere Statistik. Auch ist eine Betrachtung der Entwicklung Monacos in einer Zeitreihe aufgrund der Datenfehlbestände nicht möglich, so dass im Rahmen dieser Arbeit darauf verzichtet werden muss.

Generell kann hier kritisch angemerkt werden, dass das Image des Fürstentums, in finanziellen Angelegenheiten äußerst verschwiegen zu sein, zum Tragen kommt, denn die amtliche Statistik scheint dem Ruf angemessen eher Daten zu verschleiern anstatt diese zur Aufklärung oder Informationsbeschaffung zur Verfügung zu stellen. Tatsächlich stellt sich die Frage, welche Vorteil Monaco von der korrekten Bereitstellung statistischen Datenmaterials hätte? Immerhin sorgen Reiseberichte in der Presse (WOLF-GÖTZ 2007) stetig dafür, dass Monaco allgemein hin als äußerst diskret dargestellt wird.

Man könnte sogar behaupten, dass ein Steuerparadies, welches im Ruf steht, Geldwäsche und internationale Steuerhinterziehung nicht nur zu tolerieren, sondern aktiv zu fördern (VESZELTIS 2006; BOLDT UND DÖHLE 2006), eine gewisse traditionelle Erfahrung im Bereich der Desinformation hat und es entsprechend der Eigenschaft Monacos als Steuerparadies nur eine logische Konsequenz ist, von der amtlichen Statistik in die Irre geführt zu werden.

Spekulationen über die Motive der Diskrepanzen der amtlichen Statistik korrigieren diese jedoch nicht: Es bleibt daher festzustellen, dass die vorhandenen Daten zweifelhaft sind. Viele vorangegangene Arbeiten beinhalten zwar statistische Daten über das Fürstentum, allerdings beziehen sich diese Arbeiten leider auf die mangelhaften amtlichen Vorlagen, die als unbrauchbar bezeichnet werden müssen.

### **3.3 Methodik der eigenen Erhebungen**

Dieser Arbeit liegen zwei methodisch-empirische Vorgehensweisen zugrunde. Zum einen wurden entsprechend der eingangs formulierten Forschungsfragen die monegassischen Gebäude kartiert, zum anderen wurden Leitfadeninterviews mit Gewerbetreibenden und Behördenvertretern vor Ort geführt. Dem schließt sich eine aktuelle Analyse des Immobilienmarktes anhand der im März und April 2006 aktuellen Angebotssituation an, um nicht nur die Nutzung der Gebäude, sondern auch deren Fläche, Entwicklung und Preise abschätzen zu können.

#### **3.3.1 Kartierung**

Entsprechend der Hypothese von der Verdrängung bestimmter Nutzungen durch internationale und/oder kapitalkräftigere Akteure (Nutzungssukzession) wurde eine flächendeckende Kartierung aller Gebäude des Fürstentums vorgenommen. Es handelt sich dabei um 802 nutzbare Gebäude (Stand März 2006). Kartographisch ergeben sich durch die effiziente Flächennutzung im Fürstentum allerdings diverse Probleme. Zum einen überqueren öffentliche Straßen über 30 Gebäude im Fürstentum, zum anderen sind einige Gebäude, wie beispielsweise der Bahnhof mit seinen Gleisanlagen, größtenteils unterirdisch angelegt, so dass die in der Karte dargestellte Gebäudegröße irreführen kann. So kann es sein, dass auf der Karte klein erscheinende Objekte eine große Fläche bieten und demzufolge viele Nutzungen beherbergen können. Da die unterirdischen Anlagen teilweise andere Grundstücke untertunneln, sind zudem einige Flächen faktisch doppelt belegt. In der Darstellung werden die jeweiligen Nutzungen



und Angaben am Eingang des jeweiligen Gebäudes gekennzeichnet, um definierte Zuordnungen von Informationen gewährleisten zu können.

Die Variablenauswahl im Rahmen der Gebäudenutzungskartierung bezieht sich auf den sogenannten NACE-Schlüssel. NACE (Nomenclature générale des activités économiques) existiert seit 1970 und stellt den Versuch einer einheitlichen statistischen Systematik der Wirtschaftszweige auf europäischer Ebene dar (DESTATIS 2002). Die einzelnen Branchen werden dabei in verschiedene Gruppen und Hauptgruppen aufgeteilt, um eine sinnvolle Unterteilung und Spezialisierung standortbezogen vergleichbar gestalten zu können. Die erste Unterteilung erfolgt in 17 Abschnitte (vgl. Tabelle 2)

Tabelle 2: Abschnitte der NACE-Systematik

Hauptgruppe	Bezeichnung
<b>A</b>	Land- und Forstwirtschaft
<b>B</b>	Fischerei und Fischzucht
<b>C</b>	Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden
<b>D</b>	Herstellung von Waren
<b>E</b>	Energie- und Wasserversorgung
<b>F</b>	Bau
<b>G</b>	Handel; Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen und Gebrauchsgütern
<b>H</b>	Beherbergungs- und Gaststätten
<b>I</b>	Verkehr und Nachrichtenübermittlung
<b>J</b>	Kreditinstitute und Versicherungen (ohne Sozialversicherung)
<b>K</b>	Grundstücks- und Wohnungswesen, Vermietung beweglicher Sachen, Erbringung von unternehmensbezogenen Dienstleistungen
<b>L</b>	Öffentliche Verwaltung, Verteidigung, Sozialversicherung
<b>M</b>	Erziehung und Unterricht
<b>N</b>	Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen
<b>O</b>	Erbringung von sonstigen öffentlichen und persönlichen Dienstleistungen
<b>P</b>	Private Haushalte
<b>Q</b>	Exterritoriale Organisationen und Körperschaften

**Quelle:** STATISTISCHES BUNDESAMT (2002)

Den Abschnitten der NACE Systematik folgen Unterabschnitte, Abteilungen, Gruppen und Klassen, die letztlich dazu beitragen sollen, die einzelnen nationalstaatlichen Statistiken besser aufeinander abstimmen zu können.

Die Kartierung folgt dem Zweck, räumliche Ballungen bestimmter Branchen zu erkennen und im späteren Verlauf zu visualisieren. Möglicherweise können Standortmuster aufgezeigt werden, die zu Erklärung der Wirtschaftsdynamik des Fürstentums herangezogen werden können. Die Orientierung an der NACE-Systematik bietet den Vorzug einer internationalen Vergleichbarkeit und Einordnung. Im Rahmen dieser Arbeit wurde die erste Untergruppe unter den Hauptkategorien (vgl. Tabelle 2) gewählt.

Zusätzlich zu der gewerblichen Gebäudenutzung, die durch die NACE-Klassifikation ermittelt wurde, geben Daten über die Stockwerkanzahl, das Gebäudealter und den Bauzustand Aufschluss über weitere Stadtentwicklungsmaßnahmen.

Die ermittelten Werte und Kennzahlen erlauben eine differenziertere Betrachtung. Nicht nur das räumliche Auftreten möglicher Konzentrationen einer Branche ist von Interesse, sondern auch die Frage, welche Bausubstanz einzelne Branchen bevorzugen. Eine Analyse der Frage, welche Branchen sich Flächen in neueste Immobilien oder gut erhaltenen Bauwerken leisten können, zeigt auf, welche Branchen sich entsprechende Standorte leisten können und wollen.

Der Erhebungsbogen ist im Anhang beigelegt.

### **3.3.2 Leitfadeninterviews mit internationalen und lokalen Unternehmen**

Im Rahmen einer Serie von Leitfadeninterviews wurden zwischen Februar und April 2006 171 in Monacos ansässige Unternehmen befragt. Die Auswahl der Unternehmen erfolgte in zwei Schritten. Zunächst wurden 200 Betriebe aus dem telefonischen Branchenverzeichnis Monacos zufällig bestimmt. Von den rund 2000 Unternehmen, die in diesem Verzeichnis nach Branchen sortiert aufgeführt werden, wurde jedes zehnte Unternehmen berücksichtigt und via e-Mail um ein Interview gebeten.

100 weitere Unternehmen wurden nach ihrem Standort innerhalb Monacos ausgewählt um sicherzustellen, dass nicht nur jede in Monaco vertretene Branche, sondern auch jede Straße in der Untersuchung berücksichtigt wurde.

Die Befragung hatte primär das Ziel zu ergründen, was Betriebe reizt, einen Standort in Monaco zu unterhalten und wie sie den Standort beziehungsweise die Standortfaktoren Monacos einstufen.

Folgende Fragen wurde den Interviewpartnern, zumeist Geschäftsführer der jeweiligen Betriebe, die in der diskreten Tradition Monacos zumeist auf Anonymität bestanden, gestellt.

**Frage 1** richtete sich nach der Nationalität des Interviewpartners. Grundsätzlich kann davon ausgegangen werden, dass Einheimische, die vor Ort aufgewachsen sind, ihr Umfeld anders wahrnehmen, als ein Zugereister. Um im späteren Verlauf die Möglichkeit zu erhalten, die Daten gegebenenfalls zu selektieren, wurde diese Frage eingebaut.

**Frage 2** zielt auf die Betriebsgröße. Üblich erfolgt die Unterscheidung der Betriebsgrößen nach Anzahl der Mitarbeiter (Vollbeschäftigung). In einem Zwergstaat, dessen limitierender Faktor die Flächenknappheit zu sein scheint, bietet es sich zudem an, die Betriebsfläche zu erfragen.

**Frage 3** bezieht sich auf die Verortung des Hauptsitzes des Unternehmens, damit im späteren Verlauf die Option besteht, multinationale Unternehmen von nur lokal ansässigen zu differenzieren.

**Frage 4** erfasst die Dauer, des Bestehen des Betriebes in Monaco. Die Unterscheidung nach der Dauer der Ortsansässigkeit kann so in Branchen oder nach Herkunft der Betriebe unterteilt werden, um mögliche Trends zu überprüfen. Aufgrund der mangelhaften amtlichen Statistik lassen sich anhand eigener Daten leider nur Aussagen über wachsende Branchen treffen. Das Phänomen der Rückläufigkeit kann nicht im Rahmen einer einmaligen Befragung erfasst werden.

**Frage 5** sucht nach dem direkten Grund der Ansiedlung in Monaco, der das befragte Unternehmen dazu veranlasste, den Standort Monaco für sich zu wählen.

**Frage 6** verlangt eine Einschätzung der monegasischen Standortbedingungen. Wo sehen die in Monaco ansässigen Betriebe Standortvorteile, wo können Nachteile benannt werden.

**Frage 7** bezieht sich konkret auf Monacos Steuergesetzgebung. Wie wichtig ist die Rolle Monacos als Steueroase aus Sicht der Unternehmen tatsächlich?

**Frage 8** knüpft an die vorangegangene Frage an bittet um eine Beurteilung des Faktors „Image“.

**Frage 9** bittet um ein Ranking verschiedener Wirtschaftsfaktoren (neutrale Faktoren konnten benannt und ausgelassen werden):

- Tourismus
- Steuerpolitik
- Sport und Events
- Prominenz und Regenbogenpresse
- Rolle des Fürstenhauses
- eigene Faktoren

Nachdem bereits über Standortfaktoren, Image und Umfeld in Monaco gesprochen wurde, soll Frage 9 die letzten vier vorhergehenden Antworten zu den entsprechenden Fragen nochmals bestätigen. Zudem soll heraus gestellt werden, wie das allgemeine Image der Steueroase, des Sportveranstalters, des Objektes der Regenbogenpresse in puncto Adel und Prominenz Monaco zum dem Bild passt, welches sich ortsansässige Unternehmen vom Fürstentum aufgebaut haben.

**Frage 10** soll Aufschluss über die „Standorttreue“ geben. Gibt es Unternehmen, die den Standort Monaco aus verschiedenen Gründen verlassen möchten oder darüber nachdenken? Im Falle einer positiven Antwort wurden die alternativen Standorte erfasst.

**Frage 11** zielt abschließend auf Synergieeffekte ab. Welche Betriebe, nach Branche, Größe und Herkunft, profitieren von Synergieeffekten und welche Betriebe sehen darin keinen Vorteil?

### **3.3.3 Offene Behördeninterviews**

Zusätzlich wurden offene Interviews mit zwölf Behördenvertretern geführt, um Kenntnisse über die Planungsabläufe im Fürstentum zu ermitteln. Zusätzlich

sollte die Standortbedingungen aus Sicht der Behörden beleuchtet werden. Wie die Interviewpartner der monegasischen Betriebe sollten die Behördenvertreter die Standortvor- und -nachteile beleuchten. Außerdem war die Hoffnung, Informationen zu neuen städtebaulichen Maßnahmen zu erhalten, an die Auskunftsbereitschaft der Behörden geknüpft.

Grundsätzlich lassen sich die Befragungen nur bedingt als informativ bezeichnen. Man war lediglich bereit, über künftige Sportveranstaltungen, die Einführung von solarbetriebenen Parkscheinautomaten oder das Wetter zu „plaudern“, so dass die Informationen dieser Befragungen nicht in erhofften Maße im Rahmen dieser Arbeit verwendet werden können.

Ein möglicher Grund für die Nicht-Beantwortung beziehungsweise Nicht-Einschätzung der Standortbedingungen kann die sprichwörtliche Verschwiegenheit und Diskretion des Fürstentums sein (VESZELTIS 2006). Annahmen über fürstliche Anweisungen, keine derartigen Auskünfte zu erteilen, fallen ins Gebiet der Spekulation.

Unter Berücksichtigung des Konzeptes von PETER UND HULL (2006) über die Hierarchie der Unfähigen könnte man zu dem wenig schmeichelhaften Schluss kommen, dass die Behördenvertreter aufgrund ihrer mangelnden Qualifikation eventuell gar nicht in der Lage waren, die Fragen nach den Standortbedingungen des Fürstentums angemessen zu beantworten. Angesichts einer sehr geringen Zahl von zur Verfügung stehenden, einheimischen Arbeitnehmern, NUHN (1978) folgend ein klassisches Problem populationsschwacher Staaten, und den weitaus besseren Verdienstmöglichkeiten in der freien Wirtschaft, liegt der Verdacht nahe, dass die „Unfähigen“, wie es das PETER-Prinzip beschreibt, vor allem im Staatsdienst des dynamischen Wirtschaftsraumes unterkommen.

Grundsätzlich stellt sich an dieser Stelle ohnehin die Frage, inwieweit Planungsbehörden und deren Mitarbeiter Einfluss auf die Stadtentwicklung nehmen können. Eine Planungsstruktur, wie sie in europäischen Flächenstaaten üblich ist, findet sich in Monaco ohnehin nicht. In Monaco fehlt ein typisches Baugesetzbuch, es existiert nicht einmal ein Dokument, das als Flächennutzungsplan bezeichnet werden könnte. Die Involvierung der Träger öffentlicher Belange und die Abwägung von Bedürfnissen der Bevölkerung sind dem monegasischen Planungssystem fremd. Alleine der Prinz hat die Autorität über die Stadt-

entwicklung. Diese Entscheidungshoheit des Fürsten zeigt eine weitere Möglichkeit auf, weshalb die Behördenbefragung im Verhältnis zu Unternehmensbefragung wenig informativ war: wo es keine Planungskultur gibt, kann nicht über sie geredet werden.

## **IV. MONACO – EIN ÜBERBLICK**

## 4.1 Einblick in das Fürstentum Monaco

Erste geschichtliche Zeugnisse Monacos finden sich schon um das Jahr 600 vor Christus, als Phöniker erstmals eine Hafenanlage errichteten. Der von griechischen Siedlern ein Jahrhundert später zu Ehren des Herakles erbaute Sonnentempel Monoikos („der Einsame“) dürfte für den Landesnamen verantwortlich zeichnen.

Obwohl die Römer den Herkuleshafen weiterhin als militärischen Stützpunkt nutzen, vollzieht sich erst 1215 nach Christus der nächste Entwicklungsschritt: Die Genuesen, die in Monaco ebenfalls einen Wert als militärischen Seestützpunkt erkennen, sorgen für eine Befestigungsanlage im heutigen Monaco Ville. Der Guelfe Francesco GRIMALDI bedient sich im Jahre 1297 einer List und dringt als Mönch verkleidet mit Söldnern in die Festung ein, erobert sie und beherrscht Monaco bis zu seiner Vertreibung vier Jahre später (ESCUDO DE ORO 2005).

Charles I. GRIMALDI erobert im Jahre 1331 die Festung zurück und wird der erste Lehnsherr von Monaco unter dem Herzog unter Savoyen.

Da Monaco im Laufe des 14., 15. und 16. Jahrhunderts mehreren Belagerungen, die größte im Jahr 1507 durch die Genuesen, standhalten kann und ständige baulicher Verbesserungen der Wehranlagen die Position Monaco Villes weiterhin festigen, wächst die militärische Bedeutung des monegassischen Hafens ständig (GRINDA 2005). Trotz des zunehmenden Einflusses der Grimaldis als Herrscher des bedeutenden Militärstützpunktes Monaco gelingt es der Familie erst 1612, durch Heirat zum hohen Adel aufzusteigen, was 1633 durch Frankreich anerkannt wird. Durch die Verleihung des Fürstentitels gelingt es den Grimaldis, auf den Vertrag von Péronne hinzuwirken, der 1641 von König Ludwig XIII. unterzeichnet wird und Monaco zum Fürstentum erklärt und es unter politischen und militärischen Schutz der französischen Krone stellt (ESCUDO DE ORO 2005).

Die französische Revolution von 1789 beendet vorerst die Herrschaft der Grimaldis über Monaco, bis diese im Rahmen der Neuordnung Europas nach den



napoleonischen Kriegen im Rahmen der Wiener Konferenz von 1814 ihre Rechte als Herrscher über das Fürstentum Monaco zurück erhalten.

Als die Grafschaft Nizza 1861 an Frankreich fällt, verliert Monaco mit den Städten Menton und Roquebrune sowie deren Umland fast 94% seiner Fläche und fast 84% seiner Bevölkerung. Zwar erhält Monaco nun erstmals seine vollständige Unabhängigkeit und ist ein eigener Nationalstaat, jedoch ist das Fürstentum territorial von französischem Gebiet umschlossen und verfügt über nicht einmal mehr zwei Quadratkilometer Landesfläche. Menton und Roquebrune stellten sich 1848 als freie Städte unter den Schutz Sardinien - für Monaco eine schwere wirtschaftliche Krise, die das Fürstentum zu einem der ärmsten Länder Europa werden lässt (PLETSCH 1998).

Um den wirtschaftlichen Ruin des Fürstentums zu stoppen, ordnet Charles III. bereits 1856 den Bau eines Casinos an, um vom englischen Côte d'Azur-Tourismus profitieren zu können. Jedoch blieb ein Besucheransturm zunächst aus. Auch François BLANC, der ehemalige Spielbank-Direktor, den Charles III. ab 1863 als Leiter des Casinos verpflichten kann, hat zunächst nur bedingt Erfolg. Zwar gründet BLANC 1863 eine Aktiengesellschaft, die Träger des Casinos wird (PLETSCH 1998), jedoch kommen die Besucher erst nach Vervollendung der Bahnstrecke. Erst im Sommer 1863 wird das kleine Fürstentum über den Landweg zugänglich und kann sich tatsächlich zu einem Zentrum des europäischen Glückspiels entwickeln (CORTI 1951).

Als 1869 nach einigen Jahren Spielbetrieb des Casinos schon weit über 90% des großzügig geplanten Staatshaushaltes des Fürstentums allein mit Gewinnen aus der Spielbank finanziert werden kann, verzichtet Monaco auf Finanzabgaben an den Staat: „Monaco wird zum Steuerparadies“ (VESZELTIS 2006: 257).

Um den Casino-Touristen ein entsprechend luxuriöses Ambiente (vgl. Foto 1) bieten zu können, herrscht in Monaco, besonders in dem nach Charles III. benannten Casinoareal Monte Carlo, rege Bautätigkeit. So wird 1879 die monegasische Oper eröffnet, die vom Pariser Staatsarchitekten Charles GARNIER entworfen wurde.

Mit dem Ausbau des touristisch genutzten Monte Carlos beginnt der Bauboom, der bis heute anhält und die Bodenpreise im Fürstentum zu den höchsten weltweit werden ließ.

Foto 1: Casino von Monte Carlo



**Quelle:** <http://www.monaco.tv>

Mit der Regentschaft Albert I 1889 beginnt eine neue Phase des Bauens und der stadtplanerischen Ambitionen des Fürstenhauses. Mit dem meeresbiologischen Museum und seiner Begeisterung für den Motorsport erweitert der studierte Meeresbiologe das touristische Angebot Monacos gegen Ende des 19. Jahrhunderts beträchtlich. Langfristig erweist sich die Gründung des Automobilclubs von Monaco jedoch als imageförderndster Faktor des Fürstentums. Der Automobil- und Rennsport steckt – wie das Produkt Automobil selbst – noch in den Anfängen, als der Fürst gemeinsam mit dem Automobilclub 1911 die Automobilrallye Monte Carlo inszeniert und damit für weltweites Interesse am Fürstentum sorgt. Mit der Rallye wird der Grundstein für Monacos Rolle als international bekannter Schauplatz bedeutender Autorennen gelegt. Seit 1929 findet jährlich das größte Formel 1-Event in den Straßen des Kleinstaates statt und sorgt für Aufsehen. Medienstatistiken folgend ist der Grand Prix von Monaco hinter internationalen Fußballturnieren (Welt- und Europameisterschaften) und den Olympischen Spielen das drittgrößte Sportereignis im Fernsehen (Escudo de Oro 2005).

1933 sorgt Frankreich durch die Zulassung von Casinospielbetrieben für dafür, dass Monacos größter Wirtschaftsfaktor plötzlich im Wettbewerb steht. Das Monopol für legales Glückspiel an der Cote d'Azur wird quasi über Nacht gebrochen und veranlasst den amtierenden Fürsten Louis II über neue, innovative

Möglichkeiten nachzudenken, den wirtschaftlichen Aufschwung des Fürstentums nicht schwinden zu lassen. Die Lösung sind anonyme Bankgeschäfte und die Zulassung von sogenannten Briefkastenfirmen (ANSELMi 2004).

Foto 2: Der Große Preis von Monaco



**Quelle:** GRÖNE 2007

Während des Zweiten Weltkrieges kommt es zum ersten Mal in der Geschichte des Fürstenhauses der Grimaldis zur Lagerbildung. Der amtierende Fürst Louis II. kollaboriert mit Nazideutschland, während der Kronprinz Rainier III. an der Seite Frankreichs gegen Nazideutschland kämpft.

Der bisher größte Wirtschaftsförderer des Fürstentums, Rainier III., übernimmt 1949 für 56 Jahre die Regentschaft im Fürstentum und sorgt 1956 durch seine Heirat mit der US-amerikanischen Schauspielerin Grace Kelly für den Beginn des Interesses der Regenbogenpresse am Fürstentum.

Die Tatsache, dass sich der Milliardär Aristoteles Onassis 1952 in Monaco niederlässt und von dort aus maßgeblich seine unternehmerischen Tätigkeiten forciert und koordiniert, macht aus Monaco schlagartig mehr als einen Standort für Bankkonten und anonyme Firmensitze. Entscheidungen von global-

wirtschaftlicher Entscheidung werden hier getroffen. Neben den internationalen Geschäftsinteressen widmet sich Onassis stark dem Fürstentum selbst. Einerseits profitierte Monaco und Fürst Rainier III. durch Onassis Einsatz, andererseits setzte Onassis den Fürsten und sein Land stark unter Druck, indem er durch verschiedene Strohleute beträchtliche Anteile an der Société des Bains de Mer (S.B.M.) erwirbt. Diese Gesellschaft verwaltet nicht nur das Casino und setzt seit über einem Jahrhundert die fürstlichen stadt- und wirtschaftsplanerischen Konzepte um, sondern verwaltet auch maßgeblich den Staatshaushalt, der sich in der Dekade nach dem Zweiten Weltkrieg nicht entspannt gestaltet (VESZELTIS 2006). Die frühen 1960er Jahre stehen im Zeichen ökonomischer Prosperität, an der sowohl der Fürst als auch Onassis partizipieren, doch kommt es in der Folge zwischen beiden zu Differenzen bezüglich der Schwerpunktsetzung im Tourismus, worauf sich Onassis 1965 aus der S.B.M. und aus Monaco zurückzieht.

Monaco steht weiter im Blickpunkt der Öffentlichkeit und im Ruf, ein Ort der Wohlhabenden und Prominenten zu sein. Themenbezogene Artikel der Regenbogenpressen sowie „Biographien“ sind weit verbreitet. Monaco, welches touristisch bis dato eher als ein Zufluchtsort für die Prominenz fungiert hat, erweitert seine Bedeutung um die Funktion als Tagesausflugziel für den Massentourismus. Entsprechend planen viele Côte d’Azur-Urlauber einen Abstecher nach Monaco nun mit ein, um einen eventuellen Blick auf die Fürstenfamilie werfen zu können. (TARABORRELLI 2004). Der Fürst und die Monegasen erkennen schnell die lukrativen Verdienstmöglichkeiten und erweitern das Angebot des Casinos. Neben dem klassischen Kasinobetrieb wird das Glückspielangebot nach dem US-amerikanischen Vorbild von Las Vegas um Spielautomaten erweitert. Der Einzelhandel expandiert ebenfalls. Zu angestammten Edelboutiquen gesellen sich klassische Souvenirshops. Ferner sorgt der Fürst durch die Einrichtung verschiedenster Museen für ein breites kulturelles und historisches Angebot (GRINDA 2005).

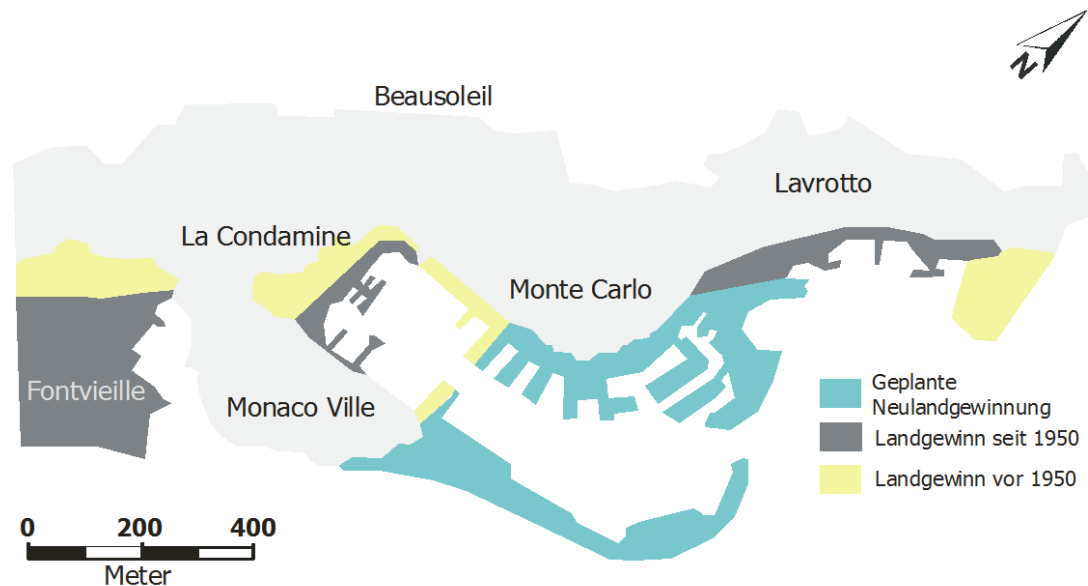
## 4.2 Stadtentwicklung und Planungskultur in Monaco

Innenpolitisch steht Rainier III für eine konstante, liberale Wirtschaftspolitik und erkennt schon zu Beginn seiner Amtszeit den limitierenden Faktor der Flächenknappheit. Stetige und ehrgeizige Bemühungen, die Flächenverfügbarkeit zu erhöhen, sorgen dafür, dass zwischen 1958 und 1970 verschiedene innovative und kostspielige Projekte durchgeführt werden. Anfänglich versuchte Rainier III. noch, Onassis als Geldgeber für seine Projekte zu gewinnen, bis der Kampf um die Mehrheit der Anteile an der S.B.M. dazu führten, dass Onassis dem Fürstentum den Rücken zuwendete und der Fürst das größte monegasische Unternehmen, die Pastor Group, als Investor gewinnen konnte.

Im Rahmen der Neulandgewinnung wurden in mehreren Bereichen Aufschüttungen durchgeführt. Terre-Plein de Fontvieille ist die dabei die größte Fläche und umfasst rund 22 Hektar.

Karte 1 kennzeichnet vergangene Neulandgewinnungsmaßnahmen vor und nach 1950. Beschränkten sich die Monegassen vor den 1950ern Jahren noch primär auf kleinere Flächen im Zuge verschiedener Hafenerweiterungsmaßnahmen (JIMÉNEZ ET AL. 1997), forcierte man nach 1950, auf Betreiben des Fürsten Rainiers, größerer Aufschüttungsmaßnahmen. Der Zweck der Aufschüttungen änderte sich: Die Nutzung des Neulandes zielte auf die Gewinnung von Bauland, bis 1950 war das eher ein positiver Nebeneffekt von Hafenmodernisierung (VESZELTIS 2006). So wurde der Strand von Monte Carlo zum einen als Aufwertung der Strandpromenade konzipiert und zum anderem, um Raum für das Grimaldi-Forum und das Kongresszentrum zu schaffen. Die größte Maßnahme, der aufgeschüttete Bereich um Fontvieille, erfüllt zwei wichtige Funktionen. Zum einen wollte man der Nachfrage nach Gewerbefläche begegnen. Zum anderen sah sich der Staat Monaco gezwungen, auf die exorbitanten Mietpreise zu reagieren. Viele Monegassen sind schlicht nicht in der Lage, die vom Markt bestimmten Mietpreise für Wohnfläche aufzubringen. So entschied sich Rainier III., entgegen seines sonstigen Vertrauens in die Selbstregulierungsfähigkeiten des Marktes, in diesen einzugreifen und startete ein Programm des sozialen Wohnungsbaus. Die dem Meer abgewandten Wohnungen in Fontvieille sind Sozialwohnungen für Monegassen (ANSELMi 2004).

Karte 1: Landgewinnung im Fürstentum Monaco



**Quelle:** Eigene Darstellung nach BARATTA (1999:540); PLETSCH (1998:347)

Heute, da die Baumaßnahmen in Fontvieille nahezu fertig gestellt sind, werden im Fürstentum neue Erweiterungsmaßnahmen angestrebt. Ein neu zu schaffendes Areal soll die Hafeneinfahrt von Monacos großen Hafen zu beiden Seiten verlängern. Der Felsen der Altstadt Monaco-Ville, auf dem der Fürstenpalast steht, soll verlängert werden und neue Wohn- und Büroflächen bereitstellen. Die zu Monte Carlo gehörenden neuen Flächen sollen neue Liegeplätze für Yachten bieten, denn aufgrund der Flächenknappheit im Fürstentum ist es durchaus üblich, auf vertäuten Luxusyachten im Hafen zu wohnen. Weiterhin bieten die neuen Flächen an der Küste von Monte Carlo neuerliche Optionen für touristische Expansionspläne und erlauben gegebenenfalls eine räumliche Erweiterung des Grimaldi-Forums und des Kongresszentrum. Denkbar wäre auch ein dritter Gebäudekomplex; eine konkrete Verwendung dieses Areals beschränkt sich in der Planung zunächst auf neue Yachtliegeplätze, während die Nutzungsoptionen der Gebäude noch sondiert werden (VESZELTIS 2006).

Neben den Aufschüttungen stellte die Untertunnelung die größte Herausforderung an die monegasischen Baumeister dar. So wurden die Gleiswege, die zwischen Nizza und Ventimiglia Monaco durchliefen, komplett unterirdisch neu-

gestaltet, um die ehemaligen Gleisanlagen als neue Bauplätze nutzen zu können.

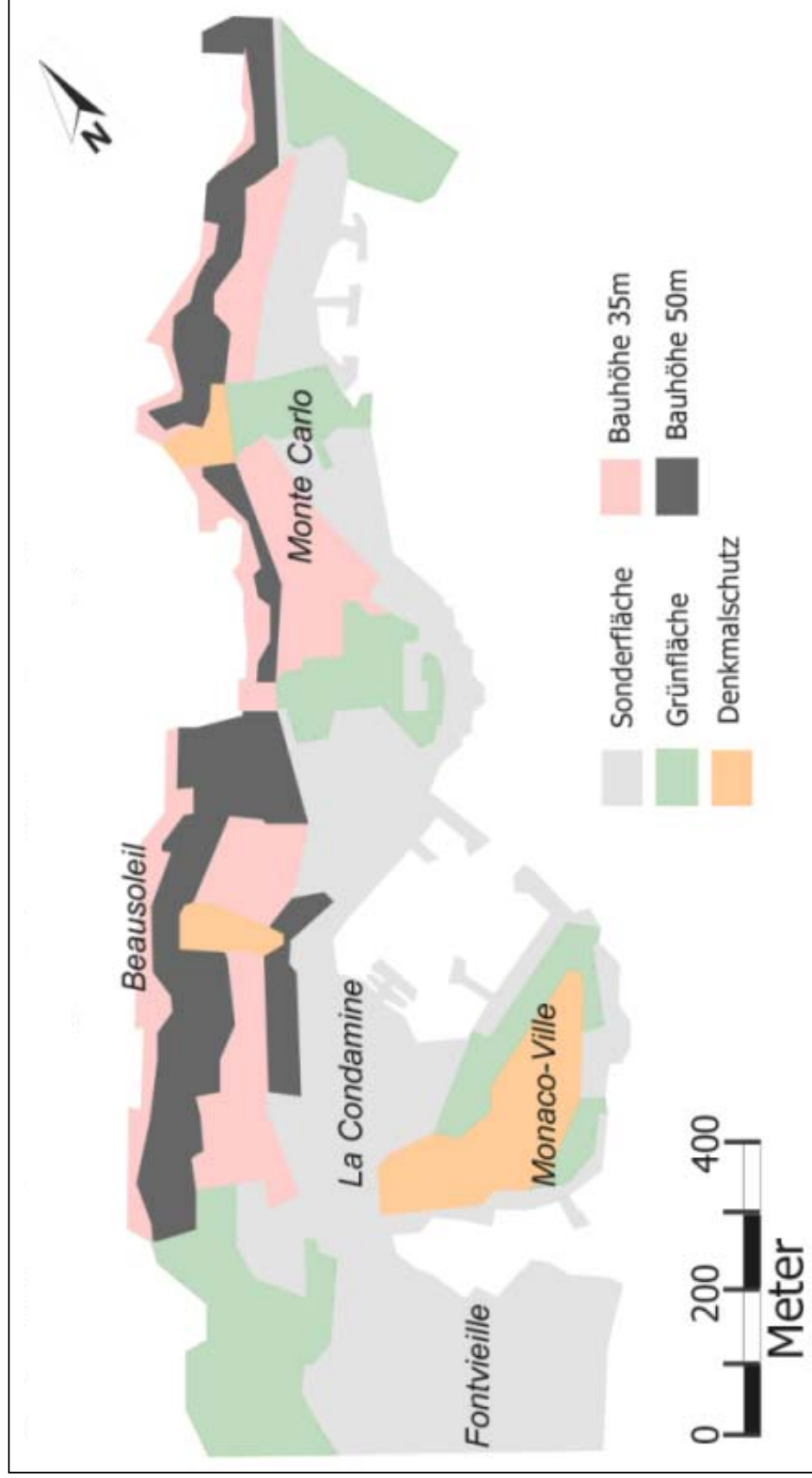
Der Fürst von Monaco hat grundsätzlich das Recht, Bauvorhaben zu gestatten oder zu verbieten. Flächennutzungspläne, die im Einzelnen die bebaute Fläche reglementieren und beispielsweise maximale Bauhöhen vorgeben, sind de facto für die monegasische Stadtplanung wertlos, da der Fürst landesweit das Recht hat, sich über Pläne hinwegzusetzen.

Karte 2 stellt den Flächennutzungsplan dar, wie PLETSCHE (1998:347) ihn beschreibt. Die als S-Fläche bezeichnete Fläche sind von PLETSCHE nach PASTORELLI (1986:80) übernommenen Sonderbaugebiete, in denen einzig der Fürst die Baugenehmigung erteilen kann. ASNELMI (2004: 28) und dem CONSEIL NATIONAL (1999:32) folgend, benötigt ein Bauherr landesweit die fürstliche Baugenehmigung, die nur der amtierende Fürst des Staates gewähren kann.

Die Kategorie der Sonderflächen ist dahingehend zu verstehen, dass hier weder Bauhöhen noch Baustil vorgesehen sind und hier auch noch kein Konzept vorherrscht. Die bauhöhenbeschränkten Flächen „Höhe 50m“ und „Höhe 35m“ geben die von Rainier III für angemessen erachtete, maximale Bauhöhe an. PLETSCHE (1998) fügt diesen Flächen noch einen maximal zukommenden bebauten Flächenanteil hinzu, maximal 30% bebauter Flächenanteil bei den Höhe-50-Flächen und 25-45% bei den Höhe-35-Flächen. Der Ausschnitt eines Luftbildes im Bereich Moneghetti und La Condamine kann diese Werte nicht bestätigen (siehe Abbildung 8). Die tatsächliche Bebauung im Fürstentum lässt daran zweifeln, dass ein Flächennutzungsplan existiert, zumal das von Pletsch (1998) kreierte Werk in Monaco unbekannt ist und entsprechend vor Ort keine Relevanz hat. Einzig die bezeichneten unter Bestandsschutz gestellten Areale finden sich im monegasischen Städtebau wieder.



Karte 2: Skizze eines monegassischen Flächennutzungsplanes



**Quelle:** Eigene Darstellung nach BARATTA (1999:540); PLETSCHE (1998:347)



Die Denkmalschutzgebiete sowie die Park- und Grünflächen werden auf fürstliche Anordnung nicht verändert (CONSEIL NATIONAL 1999), was erneut die Stellung des Fürsten hervorhebt und das Fehlen eines Flächennutzungsplanes erklärt.

Fotografien und Luftbilder des Fürstentums zeigen deutlich, dass die Anteile der bebauten Flächen die im sogenannten Bebauungsplan zulässigen bebauten Flächenanteile deutlich übersteigen. Angesichts des stetig wachsenden Bedarfs an Fläche ist dies als eine Folge der Befriedigung der Bedürfnisse der marktgesteuerten Nachfrage zu interpretieren, die ein nahezu gänzlich überbautes Gebiet hervorgebracht hat.

Abbildung 8: Luftbildausschnitt Moneghetti und La Condamine



**Quelle:** GOOGLE EARTH, letzter Zugriff: 07. Januar 2008

Wenige trügerische Grünflächen – gerade im Bereich vieler Neubauten – stellen keine unbebauten Flächen dar. Große Teile von Fontvieille sind untertunnelt und mit Tiefgaragen, Keller- und Technikräumen und Korridoren versehen. Es

muss im Hinblick auf die Anteile der bebauten Flächen darauf hingewiesen werden, dass etliche monegasische Dächer in der Vogelperspektive an einen Park oder an einen Garten erinnern; somit erscheinen diese im Luftbild nur als unbebaute Flächen.

Bei einem Vergleich der zulässigen und der tatsächlichen Bebauung ergibt sich daher eine deutliche Diskrepanz des angeblichen Bebauungsplanes. Dieser wird zwar von verschiedenen Autoren (PLETSCH 1998: 347, PASTORELLI 1986: 80) erwähnt, jedoch wurde dem Plan angesichts der Bautätigkeit in Monaco scheinbar noch niemals Beachtung geschenkt.

Das als Bebauungsplan bezeichnete Dokument kann ohnehin nur als eine Art Leitfaden betrachtet werden. Alleine der Fürst entscheidet über Baugenehmigungen und die Autorität des Monarchen ist in keiner Weise an einen Bebauungsplan gebunden (ANSELMi 2004). Genau genommen erfüllt das von PLETSCH (1998) als Bebauungsplan bezeichnete Dokument nach mitteleuropäischen Maßstäben nicht die Anforderungen an eine detaillierte Bebauungsplanung, die Bezeichnung Flächennutzungsplan wäre zutreffender. Die tatsächlich überbaute Fläche im nördlichen Monte Carlo hat einen Anteil von rund 80%, damit ist der Anteil der überbauten Fläche vielfach größer als vorgesehen.

Diese offensichtlichen Diskrepanzen verdeutlichen zwei Aspekte des Forschungsgebietes Monaco. Zum einen muss die Rolle des Prinzen entsprechende Beachtung finden, da die monegasische Staatsform nach wie vor eine Monarchie im klassischen Sinne darstellt. Der Regent hat jederzeit die Befugnis, nach eigenem Ermessen zu handeln und ist nicht an einen Plan gebunden, der die Bebauung regelt. Zum anderen wird hier noch einmal die prekäre Datenlage deutlich und die Probleme, die fehlerhafte Datengrundlagen auf wissenschaftliche Abhandlungen haben können (z.B. PLETSCH 1998:347 mit dem Verweis auf die maximal zulässige Bebauung von 30%).

Unabhängig von der Zahnlosigkeit monegasischer Bebauungsplanung folgen die Bauprojekte der letzten Jahrzehnte offenbar der Direktive, in Bezug auf die Flächenausnutzung möglichst effektiv zu sein. Ein beispielhaftes Projekt in dieser Effizienz ist das Gildo-Pastor-Center.

Das Gebäude ist gemessen an der Fläche das größte Bauwerk in Monaco (ESCUDO DE ORO 2005). Wie Abbildung 9 verdeutlicht, sorgt die Dachbegrünung aus

der Vogelperspektive zunächst für den Eindruck, auf mehrere, kleinere Gebäude zu blicken. Zusätzlich zum sichtbaren, überirdischen Teil des Gebäudes existiert noch ein Tunnel, der Monaco-Ville unterläuft und Fontvieille fußläufig schneller mit der La Condamine verbindet.

Die Nutzung des Pastor-Centers ist äußerst heterogen. Neben einer Einkaufspassage, eine Fahrzeug herstellende Fabrik, die Produktion chemischer Erzeugnisse, die Ansiedlung verschiedenster höherer Dienstleistungen, die Einrichtung mehrerer Museen und eines Zoos bietet es auch den größten Teil der nicht-staatlichen, zusammenhängenden Grünfläche Monacos.

Abbildung 9: Visualisierung der Gebäudefläche des Gildo-Pastor-Centers, Fontvieille



**Quelle:** Eigene Darstellung nach GOOGLE EARTH, letzter Zugriff: 07. Januar 2008

Das Gildo-Pastor-Center ist kein staatliches Gebäude, sondern eine Immobilie der Pastor-Group. Das Gebäude stellt quasi das Flaggschiff des Unternehmens dar und übernimmt inoffiziell die Rolle eines Gründerzentrums. Je nach Geschäftsfeld sponsert die Pastor-Group Fläche und Entwicklung für ein neues, innovatives Unternehmen. Im Gegensatz zu staatlichen Gründerzentren sind hier die jungen Unternehmen gezwungen, Anteile an die Pastor-Group abzugeben. Die Herstellung des Elektroportwagens „Fetish“, der hier im Gebäude produziert wird, ist ein Beispiel für die privatwirtschaftliche Wirtschaftsförderungsmethodik in Monaco.

Das Fürstenhaus überlässt der Pastor-Group den Bereich der Gründungsförderung. Es ist jedoch nicht bekannt, welches Auswahlverfahren gilt und wer in



den Genuss der Pastor'schen Förderung kommt. Das Unternehmen selbst vermarktet sich als Real Estate Unternehmen und tritt mit seinen weiteren wirtschaftlichen Aktivitäten nicht an die Öffentlichkeit (<http://www.cip.mc/eng/infos.asp>).

Foto 3: Blick über Fontvieille und den Südflügel des Gildo-Pastor-Centers



**Quelle:** Eigenes Foto, März 2006

Die Pastor-Group gilt als größtes Unternehmen im Fürstentum und als zweite Macht hinter dem Prinzen. Es wird häufig angedeutet, dass der Fürst das mit Abstand wichtigste Unternehmen seines Landes in seine Entscheidungen mit einbezieht (BOLDT UND DÖHLE 2006). Offizielle Stellungnahmen zu dieser Form der Kooperation im Sinne einer Public-Private-Partnership existieren jedoch nicht. Da die Pastor-Group aber das monegassische Immobiliengewerbe dominiert und faktisch an allen größeren Maßnahmen der Neulandgewinnung und der großen Bauprojekte sowohl bei der Planung sowie auch bei der Finanzierung maßgeblich beteiligt war, liegt der Gedanke einer intensiven Zusammenarbeit tatsächlich nahe. Immerhin wurde die gesamte Landgewinnungsmaßnahme, die heute den Stadtteil Fontvieille bildet, unter Beteiligung des Unternehmens geplant und realisiert.

Ein nicht unbedeutendes Teilprojekt in Fontvieille war der Bau des Heliports. Dieser Fluglandeplatz für Helikopter bietet eine schnelle Verbindung zum nahe gelegenen, internationalen Flughafen von Nizza. Ein Helikopter-Shuttle-Service

bildet gewissermaßen das Tor zum europäischen Luftraum und sorgt dafür, dass Monaco so schnell wie möglich an die Netze des internationalen Luftverkehrs angekoppelt wird.

Foto 4: Meeresseite des Ozeanographischen Museums



**Quelle:** ESCUDO DE ORO 2005: 23

Die Immobilienwirtschaft Monacos ist seit der ökonomischen Expansion des Fürstentums eine florierende Branche. Die Fürstenfamilie profitiert von dieser Entwicklung und steuert diesen Geschäftszweig zwar federführend, jedoch keineswegs alleine und zum eigenen Vorteil. Der größere Gewinn der Entwicklung der Immobilienpreise fällt der Familie Pastor zu, die seit 1880 ihren Immobilien- und Grundbesitz im Fürstentum kontinuierlich mehrt und die Branche nachhaltig beeinflusst. Michel Pastor, mutmaßlich der reichste Monegasche, inklusive den Grimaldis, steht im Ruf, seine Ideen in die Stadtplanung und –entwicklung in Monaco einzubringen (BOLDT UND DÖHLE 2006). Tatsächliche Hinweise für Pastors Einfluss auf die Veränderung des Fürstentums existieren nicht, es handelt sich nur um Gerüchte, die die Presse hin und wieder aufgreift.

Effizientes Bauen, dass heißt eine Bauweise, die auf eine möglichst intensive Flächennutzung abzielt, hat im Fürstentum Monaco eine gewisse Tradition. Die dichte Bebauung ist im Fürstentum ebenso üblich wie der Flächenzugewinn durch Hoch- und Tiefbau. Bereits 1910 zeichnete sich der Trend zum flächensparenden Bauen in Monaco an. Das Ozeanographische Museum (Foto 4), das

vom Architekten Delefortries geplant wurde, erhebt sich nicht schlicht über dem felsigen Damm am monegassischen Mittelmeerufer, sondern ist in den Damm integriert (ESCUDO DE ORO 2005).

### **4.3 Das politische System Monacos**

Auf Grundlage der Verfassung vom 17.12.1962 ist die Staatsform Monacos offiziell als konstitutionelle Monarchie auf Basis der Gewaltenteilung zu bezeichnen. Diese Staatsform kann als mittelalterliches Relikt bezeichnet werden, die in West- und Mitteleuropa sonst übliche Demokratisierung hat sich in Monaco noch nicht vollzogen (MARXER 2004). Wie in anderen europäischen Monarchien ebenso üblich, übernimmt auch in Monaco der Regent die Rolle des Staatsoberhauptes. Zusätzlich zur in Europa verbreiteten Aufgabe des Repräsentierens durch das Monarchenhaus ist der monegassische Fürst die oberste Exekutive des Landes und verfügt dabei über eine vergleichsweise einzigartige Machtfülle (PALLINGER 2003A und 2003B). Dabei wird er von drei Staatsministern, drei Staatsräten und in Grundsatzfragen beratend vom Kronrat unterstützt. Der Kronrat setzt sich aus sieben Mitgliedern zusammen, vier davon ernannt der Prinz, drei werden vom Nationalrat ernannt.

Wie die Exekutive wird auch die Legislative vom Prinzen dominiert, denn alleine das Staatsoberhaupt besitzt das Initiativrecht für Gesetze. Die 24 Mitglieder des Nationalrates, die für eine fünfjährige Amtszeit von den Monegassen gewählt werden, haben lediglich das Recht, Gesetze vorzuschlagen. Die Position des Nationalrates wird zusätzlich durch die Tatsache geschwächt, dass der Fürst jederzeit die Befugnis hat, den Nationalrat aufzulösen und dessen Neuwahlen zu erzwingen, wenn er im Vorfeld den Kronrat konsultiert.

Das höchste Gericht Monacos besteht aus fünf Richtern, die von den Staatsorganen vorgeschlagen und vom Prinzen ernannt werden. Dieser delegiert in der Regel die Judikative an die Richter, hat aber dennoch die Möglichkeit, individuelle Entscheidungen herbeizuführen (GESER 1992).

Die Administration des Kleinstaates wird neben dem Nationalrat vom Staatsrat geprägt. Der Staatsrat überwacht in erster Linie die exekutive und legislative

Staatsgewalt und setzt sich aus zwölf Mitgliedern zusammen, die von Prinzen ernannt werden.

Parallel zu den nationalstaatlichen Organisationen existieren in Monaco noch zwei weitere Ratsorganisationen, die sich überwiegend mit kommunal-planerischen Aspekten befassen. Zum einen kümmert sich der Wirtschaftsrat um die Belange der Wirtschaft. Der Wirtschaftsrat setzt sich aus 30 Wirtschafts- und Kommunalvertretern zusammen, die über Erwartungen der (internationalen) Wirtschaft an Standorte diskutieren. Dieser Rat trägt somit dazu bei, dass das monegasische Staatsoberhaupt stetig über die Bedürfnisse der Wirtschaft informiert ist, um gegebenenfalls darauf reagieren zu können (WASCHKUHN 2003).

Die kommunale Verwaltung wird vom Prinzen an den 15-köpfigen Stadtrat delegiert, der sich mit kommunalen Angelegenheiten befasst.

Möglicherweise drängt die staatliche Macht der Fürsten diese verstärkt dazu, in Interviews die soziale Gerechtigkeit und den allgegenwärtigen Kampf gegen Geldwäsche hervor zu heben. Die soziale Gerechtigkeit ist ein innenpolitisches Thema, welches seit der Regentschaft Rainiers III. aufgrund der wirtschaftlichen Erfolge dazu geführt hat, dass der monegasische Staat und das Fürstenhaus selbst massiv in sozialen Wohnungsbau, Infrastruktur und Freizeit- und Bildungsangebot investiert haben. Dies trägt zu einem äußerst wohlwollenden Image des Staatsoberhauptes bei seinen Landsleuten bei (BOLDT UND DÖHLE 2006). Das außenpolitische Thema der Geldwäsche ist keineswegs eine autochthone Idee. Monaco hat jahrelang von der Geldwäsche und Steuerhinterziehung profitiert. Besonders Frankreich betrachtet das Fürstentum im Bereich der Finanzdienstleistung mit Argwohn. Rainier III. bemühte sich seit den 1950er Jahren durch bilaterale und multilaterale Abkommen zu erwirken, die gewissen monegasischen Steuervorteile auf dem internationalen Markt weiterhin sicherstellen konnten (VESZELITS 2006). Die Gegenleistung der Monegasen ist offenbar die Zusicherung stärkerer Überwachung potentiell illegaler Finanzströme. Die internationalen Höhenpunkte Rainiers waren die vollwertige Mitgliedschaft in den Vereinten Nationen (1993) und Monacos Mitgliedschaft als 48. Mitglied im Europarat in Straßburg (2004). In der Funktion als Europaratmitglied beteiligt sich Monaco offiziell an der Bekämpfung der Geldwäsche und der daraus

resultierenden Finanzierungsmöglichkeiten terroristischer Aktivitäten (BUNDESKRIMINALAMT 2004). Wichtigster Erfolg Rainiers bleibt der vorbereitete neue Staatsvertrag zwischen Monaco und Frankreich, der Monacos Unabhängigkeit garantiert und Frankreichs Einfluss in die inneren Angelegenheiten des Kleinstaates unterbindet. Bis 2005 hatte die französische Regierung ein Mitspracherecht bei der Ernennung des monegassischen Regierungschefs, der nun von den Grimaldis selbst bestimmt werden kann. Nach wie vor hat man in Frankreich gewisse Vorbehalte gegen die Methoden der Finanzwirtschaft Monacos. Rainiers III. Bemühungen um Kontrolle der Finanzströme sowie Säuberungsaktionen für ein skandalloses Umfeld des monegassischen Finanzgewerbes sorgte allerdings für ein gewisses Wohlwollen und die generelle Bereitschaft Frankreichs, Monacos Wünschen nach einem höheren Maße an Unabhängigkeit nachzukommen. Tatsächlich ist Monaco durch seine Mitgliedschaft im Europarat zu größerer Transparenz angehalten, was Frankreich weiterhin beruhigen dürfte, zumal man sich an der Côte d'Azur ohnehin der Bedeutung von Monaco als Arbeitsmarkt bewusst ist. Immerhin pendeln derzeit täglich über 24000 Menschen nach Monaco, um dort zu arbeiten (<http://www.monaco.mc>). Die offiziellen Angaben um die Berufspendler schwanken zwar, wie bereits erläutert, dennoch ist Monaco als wichtigster Arbeitsmarkt zwischen Nizza und Genua zu betrachten. Weiterhin profitiert das französische Umfeld direkt von der Vielzahl der in Monaco lebenden Millionäre, die aufgrund des Platzmangels in Monaco eine Vielzahl ihrer Freizeitaktivitäten nach Frankreich verlagern müssen und entsprechend dort die wirtschaftliche Aktivität und die Umsätze dauerhaft steigern.

Albert II., der nach dem Tod seines Vaters die Amtsgeschäfte übernommen hat, kämpft weiterhin um ein Image Monacos als „sauberer Marktplatz für Wirtschaft und Finanzen“ (VESZELITS 2006: 258). So erklärt sich Prinz Alberts Interesse an einer monegassischen Behörde, deren Aufgabe es ist, nach verbotenen Finanztransaktionen zu suchen, um der EU signalisieren zu können, dass man im Fürstentum tatsächlich bemüht ist, zugesagte Bemühungen hinsichtlich Unterbindung von Geldwäsche zu betreiben. Die EUROPÄISCHE KOMMISSION (2006B) vertraut darauf, dass Monaco das Problem selbst in den Griff bekommt – hält aber zusätzlich ihre Behörden dazu an, Geldtransfers in steuerbegünstig-



te Länder mit besonderer Sorgfalt zu untersuchen (EUROPÄISCHE KOMMISSION 2006A). Der Prinz selbst betont seit seinem Amtsantritt, dass sich Monacos Finanzbranche von illegalen Geldgeschäften distanziert, sofern es diese überhaupt je gab (BOLDT UND DÖHLE 2006).

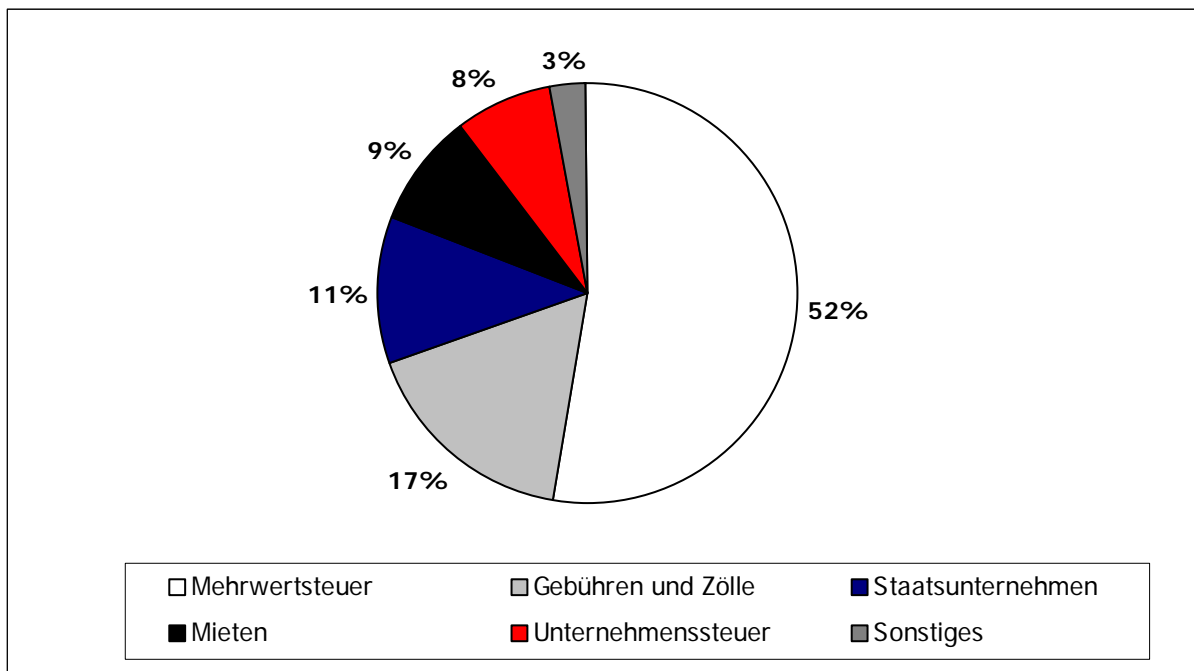
Monaco wird in der Presse zuweilen als Felsen der Millionäre oder als Millionärsmetropole bezeichnet (KAFFSACK 2005). Dies beruht auf der Tatsache, dass über 10.000 der knapp 25.000 in Monaco gemeldeten Ausländer Millionäre sind (BOLDT UND DÖHLE 2006: 39). Zweifelsohne genießt die Bevölkerungsgruppe das monegasische Flair, die Freizeitangebote und die angenehmen klimatischen Bedingungen, jedoch steht der Standortvorteil, keine Vermögenssteuer entrichten zu müssen, positiv im Raum. Mindestens ein Drittel der ausländischen Einwohner des beinahe absolutistischen Zwergstaates ziehen große monetäre Vorteile aus der Steuerbefreiung, wobei Franzosen von der Steuerbefreiung ausgenommen sind. Letzteres ist der Preis, den das Fürstentum für seine Unabhängigkeit von Frankreich entrichten musste (BOLDT UND DÖHLE 2006: 42).

Bei all der Steuerfreiheit und den Ausgaben des Staates stellt sich die Frage, wie sich das monegasische System überhaupt finanziert. Die routinemäßigen Ausgaben des Fürstentums belaufen jährlich sich auf ca. 250 Millionen EUR, hinzukommen gelegentliche Investitionen im Bereich der Neulandgewinnung.

Angaben des monegasischen Finanzministeriums folgend, belaufen sich die Einnahmen des Fürstentums für das Jahr 2005 auf fast 700 Millionen EUR. Das Kasino, welches vor knapp 100 Jahren mutmaßlich für über 90% der Einnahmen des Staates sorgte (PLETSCH 1998), verschwindet in der Gruppe der Staatsbetriebe, die gerade noch für 11% der staatlichen Einnahmen verantwortlich zeichnet. In diese Kategorie fallen neben dem Casino noch die staatlichen Einnahmen durch Tourismus, infrastrukturelle Angebote, Strafgebühren etc.

Mehr als die Hälfte der Einnahmen erzielt Monaco durch die Mehrwertsteuer, die im Jahr 2005 wie in Frankreich bei 19,6% lag. Selbstverständlich schlägt hier der starke Einzelhandel zu Buche. Durch den Tourismus und durch die Vielzahl der in Monaco angebotenen und verkauften Luxusgüter erklärt sich der große Anteil der Mehrwertsteuer am Staatseinkommen.

Abbildung 10: Herkunft der Staatseinnahmen Monacos 2005 in Prozent



**Quelle:** Eigene Darstellung nach PRINCIPAUTÉ DE MONACO (2007)

Monaco, gelegentlich mit einem Familienbetrieb oder einem mittelständigem Unternehmen verglichen, erreicht eine beträchtliche Gewinnspanne von knapp 450 Millionen EUR, da laut offiziellen Angaben weniger als die Hälfte der Einnahmen für die laufenden Staatsbetriebe und Verwaltungskosten aufgewendet werden muss.

Gebühren und Zölle führen dem importabhängigen Land weitere rund 120 Millionen EUR zu. Die Mieteinnahmen erscheinen mit knapp 60 Millionen EUR vergleichsweise gering, wenn man bedenkt, dass ein Quadratmeter Wohn- und Geschäftsfläche in Monaco einen gerundeten Wert von knapp 27.000 EUR besitzt (Wert März 2006) und der Staat selbst knapp 2.200 Wohnungen besitzt und vermietet (BOLDT UND DÖHLE 2006: 44). Bei den Immobilien des Staates handelt es sich jedoch primär um bezuschusste Wohnungen, die den monegassischen Staatsbürgern selbst vorbehalten sind, damit diese sich angesichts der weltweit höchsten Mietpreise das Wohnen überhaupt leisten können. Der große Gewinner der astronomischen Immobilienpreise ist keineswegs der monegassische Staat selbst, sondern der monegassische Unternehmer Michel Pastor, der über 600.000 Quadratmeter Wohn- und Nutzfläche im Fürstentum besitzt und damit ein Immobilienvermögen von mehreren Milliarden EUR verwaltet. Insgesamt

entfielen 2005 rund 9% der Firmenumsätze, etwa 1,25 Milliarden EUR, auf die Bau- und Immobilienbranchen, die maßgeblich von Pastor vertreten werden.

Weitere 8% der monegasischen Staatseinnahmen resultieren aus der Unternehmenssteuer, neben der Mehrwertsteuer die zweite Steuer im Lande.

Die restlichen 3% der Staatseinnahmen, rund 21 Millionen EUR, fasst das monegasische Finanzministerium unter „Sonstiges“ zusammen – sie werden nicht näher definiert.

Seit Jahrzehnten ist das einstige Armenhaus Europas in der glücklichen Lage, auf große Überschüsse im Staatshaushalt blicken zu können. Diese Überschüsse ermöglichten ehrgeizige Maßnahmen zur Neulandgewinnung sowie Investitionen in kulturellen und infrastrukturellen Bereichen und befähigen das Fürstentum, rasche Investitionen auf dem Gebiet der Stadtentwicklung zu tätigen. Ein Land mit der kleinen Fläche Monacos und einem jährlichen Überschuss von fast einer halben Milliarde EUR im Staatshaushalt, der die Tendenz hat, weiterhin zu steigen, bieten sich reizvolle Möglichkeiten, eine innovative und marktangepasste Stadtentwicklungspolitik zu verfolgen.

Wie bereits angesprochen, ist bei Monacos statistischer Eigenpräsentation zu hinterfragen, ob reelle Fakten und tatsächliches Datenmaterial nicht durch grobe Schätzungen ersetzt wurden.

Jährlich publiziert das Fürstentum Monaco (PRINCIPAUTÉ DE MONACO) ein Statistisches Jahrbuch, MONACO EN CHIFFRES. Wie bereits in Kapitel 3.2 erläutert wurde, gibt das veröffentlichte Datenmaterial nicht den tatsächlichen Ist-Zustand wieder. Die monegasischen Daten skizzieren das Bild einer stetig wachsenden, krisenfreien Volkswirtschaft. Es geht um die Vermarktung des Standortes Monaco in werbewirksamer Form, schließlich arbeitet der amtierende Fürst auf die Gründung einer Börse hin (BOLDT UND DÖHLE 2006). Entsprechend feilt Monaco am Image des dynamischen Finanzstandortes und Handelsplatzes.

### **4.3 Der Immobilienmarkt im Fürstentum Monaco**

Wie die Flächenknappheit und die dichte Bebauung in Monaco schon vermuten lassen, ist die Immobiliennachfrage im Fürstentum enorm. Dies gilt für jegliche

Art von Immobilien. In dem Zwergstaat konkurrieren Wohn- und Gewerbenutzung miteinander und sorgen für außergewöhnlich hohe Preise. Der Marktdruck ist nutzungsunabhängig für Kauf- und Mietobjekte deutlich wahrnehmbar. Die Nachfrage nach Häusern an der Côte d'Azur gilt generell als extrem hoch, was sich in den dort marktüblichen Preisen widerspiegelt. Aber selbst in Anbetracht der hohen, an der Côte d'Azur üblichen Preisverhältnisse sind monegasische Immobilien extrem teuer und erinnern an die japanischen Bodenpreise in den 1980er Jahren, die letztlich eine Inflation und eine nationale Wirtschaftskrise auslösten (EHRKE 1996).

Die Gefahren der anhaltenden, enormen Bodenpreissteigerungen haben aber bislang noch keine Krisensituation in Monaco heraufbeschworen. Global betrachtet ist das Land schlicht zu klein, um für Bodenmarktspekulanten von großem Interesse zu sein und außerdem verhindert der Grundbesitz des Fürstenhauses und der Pastorfamilie, dass eine dritte Partei größere Flächen erwerben könnte.

Die Maßnahmen der Neulandgewinnung liefen grundsätzlich unter der Regie der Grimaldi und unter Assistenz der Pastor-Group. Anzeichen für Änderungen dieses Systems gibt es nicht.

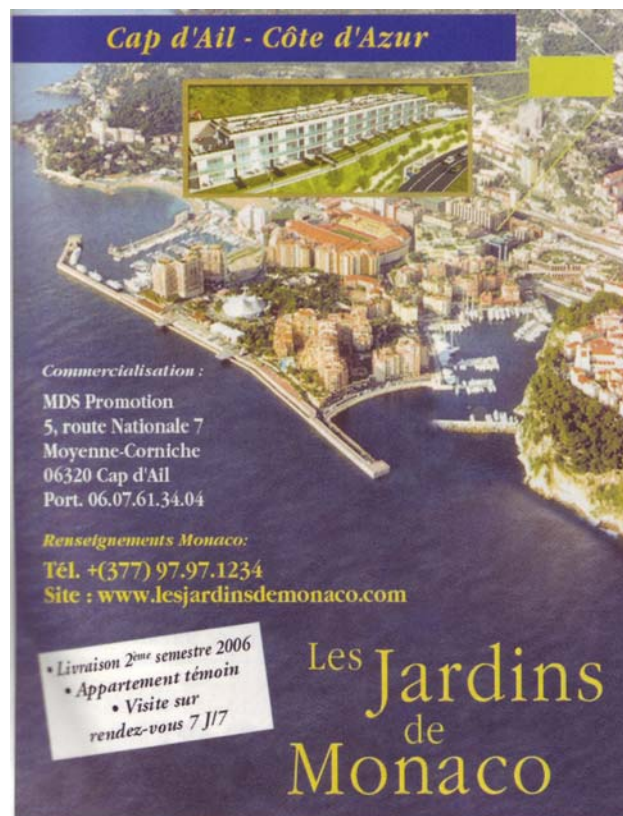
Die Immobilienbranche des französischen Umlandes versucht, insbesondere im Bereich der Wohnimmobilien, die Nähe zu Monaco zu vermarkten. Abbildung 11 veranschaulicht beispielhaft die Vermarktungsstrategie. Eine Mehrfamilienhausanlage im benachbarten Cap d'Ail mit Blick auf das Fürstentum hat den Vorteil preiswerter zu sein als eine Bleibe direkt in Monaco.

Genaue Angaben zum Mietpreis- oder Kaufpreisspiegel in Monaco und im Umland sind kaum möglich, da Anzeigen in aller Regel nur Verhandlungswerte angeben. Man kann jedoch davon ausgehen, dass für eine 3-Raum-Wohnung mit etwa 100 Quadratmeter Wohnfläche ein Kaufpreis von rund 1.300.000 EUR veranschlagt wird (Stand März 2008, Maklerauskunft).

Eine Wohnung dieser Größe kostet im Schnitt 3.250 EUR Kaltmiete pro Monat. Zusätzlich zu den Kauf- beziehungsweise Mietpreisen kommen die in Monaco üblichen Nebenkosten inklusive Hausverwaltungsdienstleistungen und Consiergedienste, die den Preis erhöhen.

Immobilienpreise sind aber nicht nur an einem durchschnittlichen, ortsüblichen Preisniveau festzumachen. Es ist nicht von der Hand zu weisen, dass bei der preislichen Bewertung von Immobilien und Grundstücken subjektive Elemente in die Bewertung einfließen (BUSCH 2004).

Abbildung 11: Anzeige „Les Jardins de Monaco“



**Quelle:** OBSERVATOIRE IMMOBILIER DE LA COTE D'AZUR (2006: 21)

Im Vergleich zum französischen und italienischen Umland sind die monegassischen Immobilien preislich betrachtet ausschließlich in Top-Lagen anzusiedeln. Die wenigen französischen Immobilien, die nahezu mit dem monegassischen Preisforderungen gleichziehen können, sind Luxusobjekte und -anlagen wie das in Abbildung 11 dargestellte „Les Jardins de Monaco“ (OBSERVATOIRE IMMOBILIER DE LA COTE D'AZUR 2006, LOGIC-IMMO 2006, Eigene Erhebung 2006). Hier handelt es sich um ein typisches Beispiel einer Wohnanlage, die nicht einmal 100 Meter vom Fürstentum entfernt liegt. Derartige Einrichtungen sind als Gated Communities angelegt und vermitteln durch ihre räumliche Nähe und den Ausblick über weite Teile Monacos den Eindruck, ein Teil des Zwergstaates zu sein.

Wohnkomplexe dieser Art sind typisch für das französische Grenzgebiet, aber auch in direkt im Fürstentum gibt es etliche dieser Anlagen. Meistens handelt es sich um Gebäude, die mehr als 50 Wohnungen beherbergen und an den höher gelegenen Hängen von Moneghetti und Monte Carlo zu finden sind (vgl. Abbildung 8).

Es ist kein Zufall, dass bewachte Wohnkomplexe gerade in Monaco verstärkt auftreten. GLASZE (2003) hat bereits festgestellt, dass in Europa ein genereller Trend zu derartigen Wohnformen spürbar ist. Dieser Trend ist zunehmend dort zu beobachten, wo sich die Oberschicht ansiedelt, die sich ein kostspieliges Wohnumfeld leisten möchte und das Gefühl der Sicherheit wünscht. Zwar ist die Frage nach Sicherheit in Monaco aufgrund deutlicher Polizeipräsenz eher gering, aber der große Anteil an Einwohnern, die sich Luxus leisten können und wollen, bietet einen Markt. Außerdem tragen bewachte Wohnanlagen zur gesuchten Anonymität der monegassischen Zuwanderer bei.

Gewerbliche Immobilien mit Schaufensterflächen sind den Angeboten der Makler zufolge mindestens 25% teurer als Wohnimmobilien. Da ein wichtiges Standbein des Fürstentums der Tourismus und Ausflugverkehr ist, übersteigt die Nachfrage nach Erdgeschossflächen seitens des Einzelhandels und der Gastronomie das Angebot. Um diesen Mangel zu überwinden, sind etliche Ladenlokale des Einzelhandels dazu übergegangen, die erste und teilweise auch die zweite Etage zu nutzen. Diese Entwicklung, die man als Nutzungssukzession bezeichnet, sorgt dafür, dass nicht nur im ersten Stockwerk ein starker Preisdruck die Mieten beeinflusst.

Der Neubau höherer Gebäude schafft im Erdgeschoss selten ein höheres Flächenangebot. Selbiges wird nur durch Landgewinnungsmaßnahmen erzeugt und durch bauliche Sonderformen – beispielsweise den Bau mehrgeschossiger Einkaufspassagen, die die potentielle Schaufensterfläche mehren.

Eine der Charakteristika urbaner Wohnflächen ist der preisliche Anstieg der Fläche bei zunehmender Etagenhöhe. Hoch gelegene Wohnräume, ob als große Loft-Wohnung oder als Wohnung durchschnittlicher Größe, sind in der Regel teuer als tiefer gelegene Wohnungen (SCHMITT 2005). Eine größere Distanz zum Straßenlärm sowie eine bessere Aussicht dürften ebenso für die Verteuerung verantwortlich sein wie das Image. Selbstverständlich ist die Nachfrage nach

einem monegassischen Penthouse im obersten Stockwerk gerade in Monaco entsprechend hoch, da ein beträchtlicher Anteil der Wohnbevölkerung willig und bereit ist, für diesen Luxus auch zu bezahlen.

Obwohl Monaco über etliche Wohnkomplexe verfügt, die entsprechende Luxuswohnungen beherbergen, ist der Markt nicht gedeckt. Tatsächlich bietet die Nachfrage noch reichlich Wachstumspotential und verspricht hohe Renditen für Investitionen in Gebäudekomplexe (LOGIC-IMMO 2006). Lediglich die Tatsache, dass sämtliche nutzbaren Flächen bereits bebaut sind und vor einer Neubaumaßnahme Abrissarbeiten bestehender Objekte erfolgen müssen, ist der Grund für die Tatsache, dass der Markt nicht zum Stillstand kommt. Durch die stetige Schaffung neuer Flächen, ohne dadurch die Nachfrage zu sättigen, kommt die Nachfrage nicht zum Stillstand und „pusht“ das monegassische Immobiliengewerbe kontinuierlich weiter.

## **V. EMPIRISCHE BEFUNDE**



Das Fürstentum Monaco konnte in den letzten 200 Jahren eine bemerkenswerte wirtschaftliche und kulturelle Entwicklung verzeichnen. Einst eine unbedeutende Fischersiedlung erfreut sich der Wirtschaftsstandort an der Mittelmeerküste heute einer hohen Nachfrage an Wohn- und Gewerbeflächen.

Die Spezialisierung auf einige lukrative Wirtschaftszweige hat dem Kleinstaat einen stabil wachsenden Wohlstand gebracht. Die Auswirkungen des wirtschaftlichen Erfolges internationaler Branchen sind jedoch ein spürbarer Mangel an Flächen und ein zunehmendes Verschwinden lokaler Gewerbetreibender.

## **5.1 Ökonomische und bauliche Raumnutzungsmuster**

Ein Entwicklungshemmnis wie die Flächenknappheit wirkt sich deutlich auf den Immobilienmarkt des Landes aus. Entsprechend muss räumlich dargestellt werden, ob sich Standortmuster aufgrund des Drucks überhaupt bilden können und dieses anhand von Viertels- oder Quartierbildung überhaupt ersichtlich ist. Alternativ zu einem funktionalen, klar strukturierten Raumverteilungsmuster wäre angesichts der geringen Fläche Monacos auch ein sehr heterogenes Bild denkbar, in dem jeder die Fläche, die er ergattert hat, nach Gutdünken einer Nutzung zuführt.

Unabhängig von der Art des Standortmusters bieten Untersuchungen der Branchendiversifizierungen und potentielle Standortvorlieben internationaler Unternehmen mögliche Aussagen über künftige Entwicklungen sowie Erkenntnisse über vergangene Entwicklungen.

### **5.1.1 Die räumliche Verteilung der Nutzungen im Fürstentum**

Da die Bauweise der monegasischen Gebäude als äußerst wirtschaftlich und flächenbewusst bezeichnet werden kann, gestaltet sich das Stadtbild äußerst heterogen. Tatsächlich sorgt die Funktionsvermischung in der Bausubstanz für ein Fehlen eines klar abgrenzbaren Wohngebietes. Allerdings lassen sich im Rahmen der ökonomischen Nutzungen verschiedene Standortvorlieben aufzeigen, die branchenspezifisch abgegrenzt werden können.

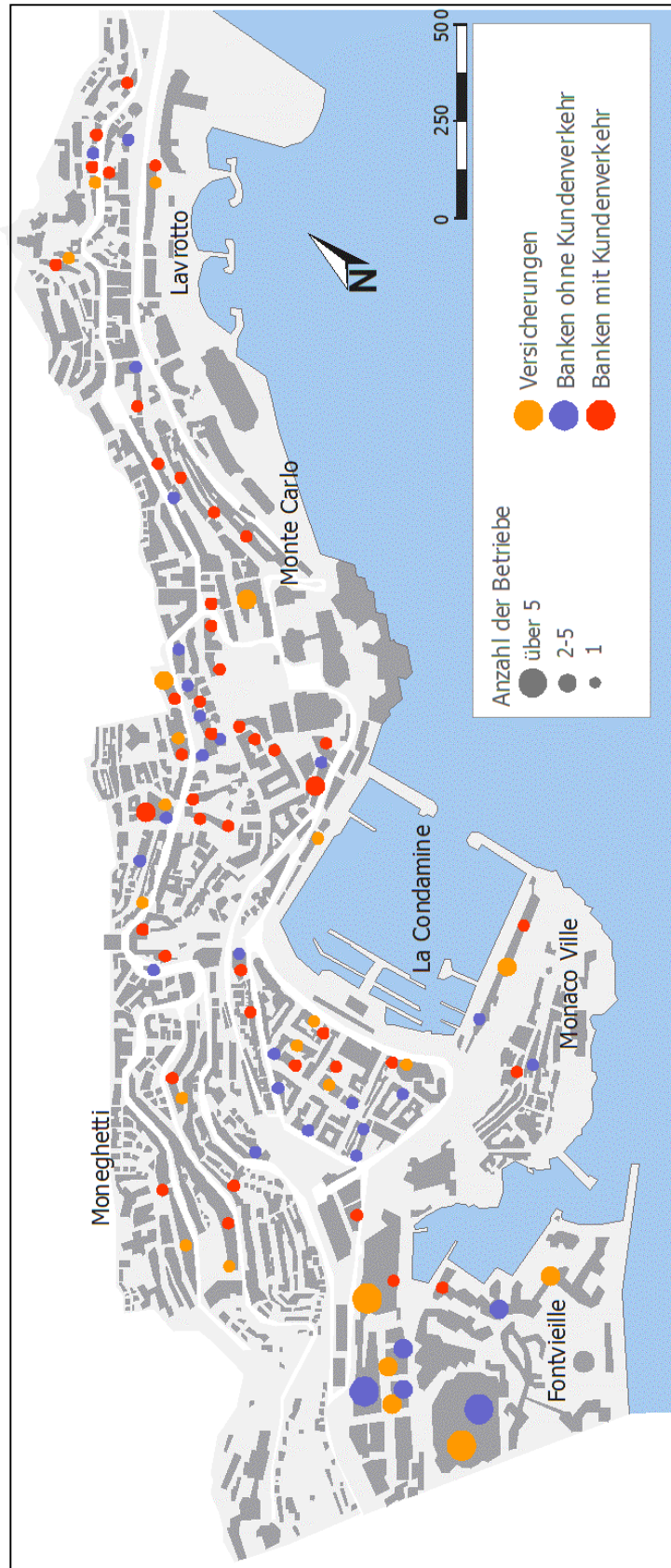
#### **5.1.1.1 Raummuster Finanzdienstleistungen**

Die Unternehmen der Finanzdienstleistungsbranche lassen sich, der NACE-Klassifikation – Abschnitt J folgend, zunächst in Banken und Versicherungen unterteilen (DESTATIS 2002), also in Kreditinstitute und Versicherungen (ohne Sozialversicherung). Über NACE hinaus erscheint es weiterhin sinnvoll, diese Klasse weiterführend in Unternehmen mit und ohne direkten Kundenverkehr zu unterteilen. Wie eingangs erwähnt, gilt Monaco als Steueroase und Offshore-Standort. Gerade eine Offshore-Filiale ist nicht für den Kundenverkehr konzipiert beziehungsweise ist dieser im Falle von Briefkastenfirmen gar nicht möglich. In einigen Gebäuden sind kleinere Büros multinationaler Finanzdienstleistungskonzerne untergebracht, die nur im Bereich der Verwaltung anzusiedeln sind und im eigentlichen Sinne nicht die Aufgaben einer Bank erfüllen. Derartige Niederlassungen in Offshore-Zentren legitimieren lediglich den Kontenbesitz vor Ort sowie die damit einhergehende Steuerersparnis (RÜGEMER 2004). Da offensichtlich zwei Typen von Bankniederlassungen in Monaco auftreten – ein Niederlassungstyp, der dem üblichen Kundenverkehr angepasst ist sowie ein anderer Typ, der einen eher informellen Charakter aufweist, werden diese in Versicherungen, in Banken mit Kundenverkehr und in Banken ohne Kundenverkehr differenziert (Karte 3).

Westlich des Kasinos und in La Condamine zeigten sich leichte Ballung von Finanzdienstleistungen jeder Art. Hier sind international renommierte Banken und Versicherungen angesiedelt, die weitestgehend dem üblichen Kundenverkehr angepasst sind.

Ansonsten scheint sich diese Nutzung auf ganz Monaco zu verteilen, ohne dass es zu Auffälligkeiten kommt. Die einzige Ausnahme dieses heterogenen Bildes stellt der Stadtteil Fontvieille dar: Hier findet sich eine Ballung von Versicherungsbüros und Banken ohne Kundenverkehr. Die über 50 betreffenden Niederlassungen sind in nur fünf Gebäudekomplexen konzentriert – zum überwiegenden Teil im Gebäude des Stadions und im Gildo-Pastor-Center.

Karte 3: Die räumliche Verteilung der Finanzdienstleistungsbranche im Fürstentum Monaco



**Quelle:** Eigene Darstellung und Kartographie nach eigener Erhebung März/ April 2006

Briefkastenfirmen von Büros zu unterscheiden, ist in Gebäuden dieser Größe nahezu unmöglich, zumal sie nicht frei zugänglich sind. Concierge- und Sicherheitsdienste sorgen dafür, dass echte Firmen und Scheinfirmen kaum unterschieden werden können.

Es scheint jedoch ein Fakt zu sein, dass die meisten Firmen tatsächlich Büros vor Ort unterhalten (VESZELTIS 2006). Obwohl Rainier seinerzeit für die Etablierung einiger Briefkastenfirmen Sorge trug, sind sie in der Finanzdienstleistungsbranche wohl seltener anzutreffen als allgemein angenommen. In der Regel sind Briefkastenfirmen im Bereich des Handels zu erwarten (ANSELMi 2004, BOLDT und DÖHLE 2006).

Briefkastenniederlassungen von Banken in Monaco wären gewissermaßen paradox, da Briefkastenfirmen in der Regel Umleitungen darstellen und Waren- und/ oder Kapitalströme verschleiern. In vielen Fällen dienen Briefkastenfirmen illegalen Aktivitäten (BUNDESKRIMINALAMT 2004). Kunden, die im Steuerparadies Monaco Konten nutzen wollen, wünschen zum einen Anonymität und zum anderen den Wegfall von Steuern. Da das Geld in Monaco ruhen soll, um ertragreiche, un versteuerte Zinsen zu erbringen, wären Briefkastenfirmen nicht geeignet, diese Aufgabe zu erfüllen. Verschiedene international operierende Banken gründen, dem Kundenwunsch nach steuerfreien Verzinsungen folgend, Niederlassungen in einer Steueroase wie Monaco, um diesem Wunsch zu entsprechen und ihre Kundenbindung zu erhöhen.

#### **5.1.1.2 Die räumliche Verteilung unternehmensorientierter Dienstleistungen und der Immobilienbranche**

Unter die Kategorie „Unternehmensorientierte Dienstleistungen“ fallen laut NACE-Klassifikation (Klasse K) Dienstleistungen des Immobilienwesens, des Grundstücks- und Wohnungswesens und der Erbringung wirtschaftlicher sowie sogenannter unternehmensorientierter Dienstleistungen (DESTATIS 2002: 43). Unternehmensbezogene Dienstleistungen sind Dienste, „...die nicht für den privaten Konsum produziert werden, sondern von Unternehmen und öffentlichen Institutionen nachgefragt werden“ (STRAMBACH 1999: 5).

Wie die Finanzdienstleistungen verteilen sich die unternehmensorientierten Dienstleistungen auf den ersten Blick relativ dispers über den Zwergstaat (Kar-

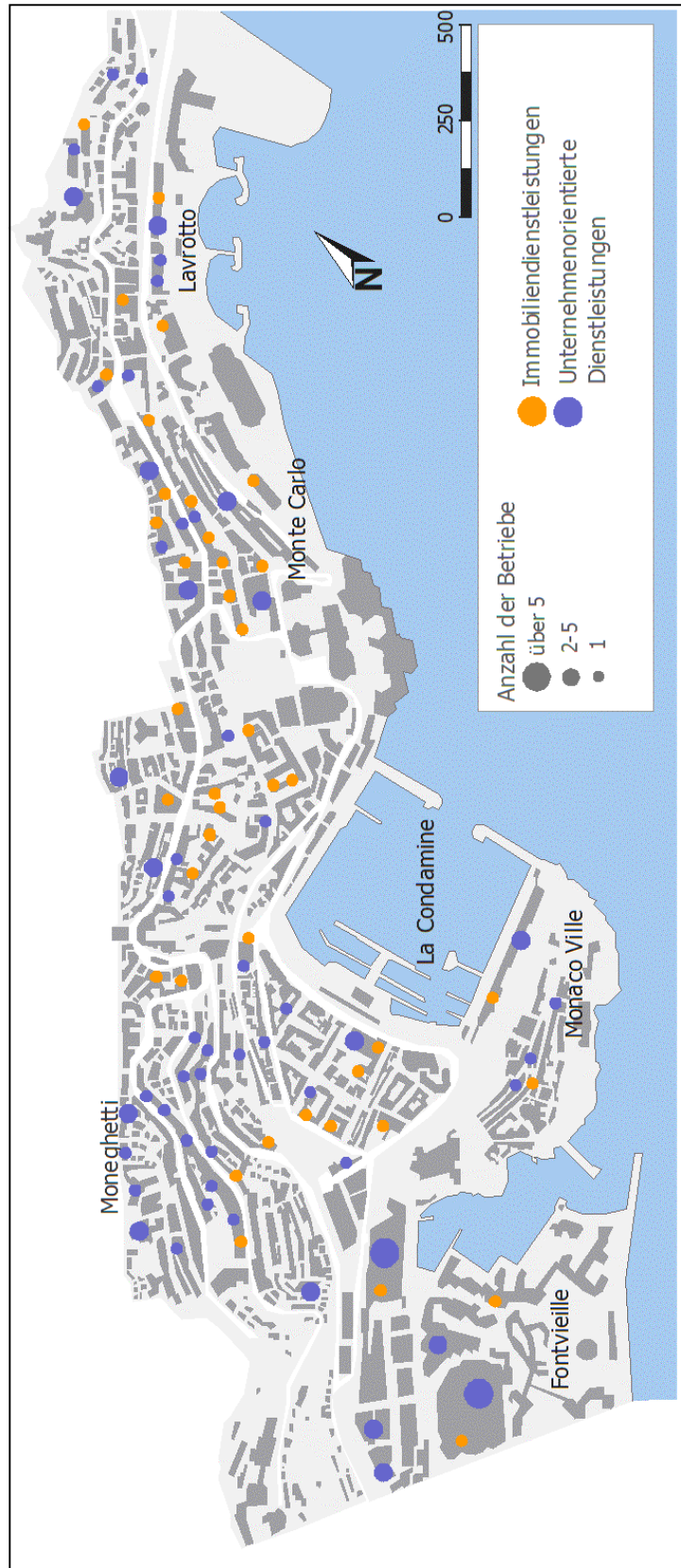
te 4). Jedoch fällt auf, dass Standorte, an denen es zu einer gewissen Häufung von unternehmensorientierten Diensten kommt, kaum identisch mit den Finanzstandorten sind. Generell scheinen Banken in Monaco geneigt, sich an der Hauptstraße anzusiedeln, während sich die unternehmensorientierten Dienstleistungen auch mit marginaleren Standorten beispielsweise in Seitenstraßen zufrieden geben. Die Erklärung dieses Phänomens liegt auf der Hand. Banken sehen sich traditionell einer gewissen Repräsentationspflicht unterworfen und nutzen daher oftmals Standorte in bester Lage.

Zudem bedienen die Banken mit Kundenverkehr auch Privatpersonen, und im kleinen Monaco spielt auch die Laufkundschaft eine wichtige Rolle. Unternehmensorientierte Dienstleistungen sind weder auf Laufkundschaft angewiesen, noch müssen sie in erster Linie repräsentieren. Je nach Sparte kann es sich um Service-Kundendienste oder Beratung halten, was die Verortung des Betriebes nicht zu einem primären Faktor macht.

Die Immobilienbranche setzt sich in Monaco aus einer Anzahl von über 50 kleineren Immobilienmaklerbüros zusammen, die untereinander um die besten Ladenlokale konkurrieren. Im Gegensatz zu den unternehmensorientierten Diensten stellt Laufkundschaft für die Makler, wie für die Banken auch, einen bedeutsamen Faktor dar. Daher sind die monegassischen Immobilienmakler überwiegend in guten Lagen respektiv in den Geschäftsstraßen angesiedelt und prägen aufgrund ihrer hohen Anzahl das Stadtbild.

Alleine mit der Fülle von Appartements in den jeweiligen Gebäuden ist die hohe Anzahl nicht zu erklären. Immobilienmakler vermieten zusätzlich Stellplätze in Tiefgaragen sowie Liegeplätze für Yachten. Der wichtigste Punkt ist jedoch, dass viele Maklerbüros auch Immobilien im französischen Umland vermitteln, oftmals dort auch Filialen unterhalten. Der Einfluss des monegassischen Immobiliengewerbes geht über das Fürstentum deutlich hinaus und ist als regionales, also übernationales Gewerbe zu betrachten. Mehrere an der Côte d'Azur ansässige Immobiliendienstleistungsunternehmen wurden in Monaco gegründet oder haben ihren Sitz dorthin verlagert, um die nötige Nähe zu kaufkräftigem Klientel zu gewährleisten und einen in der als nobel geltenden Region angemessenen repräsentativen Standort ihrer Firma zu nutzen.

Karte 4: Räumliche Verteilung der Immobilienbranche und der unternehmensorientierten Dienstleistungen



**Quelle:** Eigene Darstellung und Kartographie nach eigener Erhebung März/ April 2006

### 5.1.1.3 Konzentrationen des Einzelhandels

Nicht nur der Immobilienhandel sucht die Nähe zum Kunden in Verbindung mit einer angemessenen Repräsentationswirkung. Zumindest der Einzelhandel in Monaco stellt die gleichen Forderungen an einen optimalen Standort. Karte 5 visualisiert die Verteilung der Branche und zeigt, ähnlich den vorangegangenen Karten, in weiten Teilen eine heterogene Verteilung der Branche.

Einzelhandel ist in der Klasse G des NACE-Schlüssels mit dem Großhandel als Handel zusammengefasst. Großhandel spielt im Fürstentum keine wesentliche Rolle, da der Großhandel ein gewisses Maß an Lagerkapazitäten benötigt, die im Umland günstiger sind und sich daher in Monaco nicht entwickelt haben.

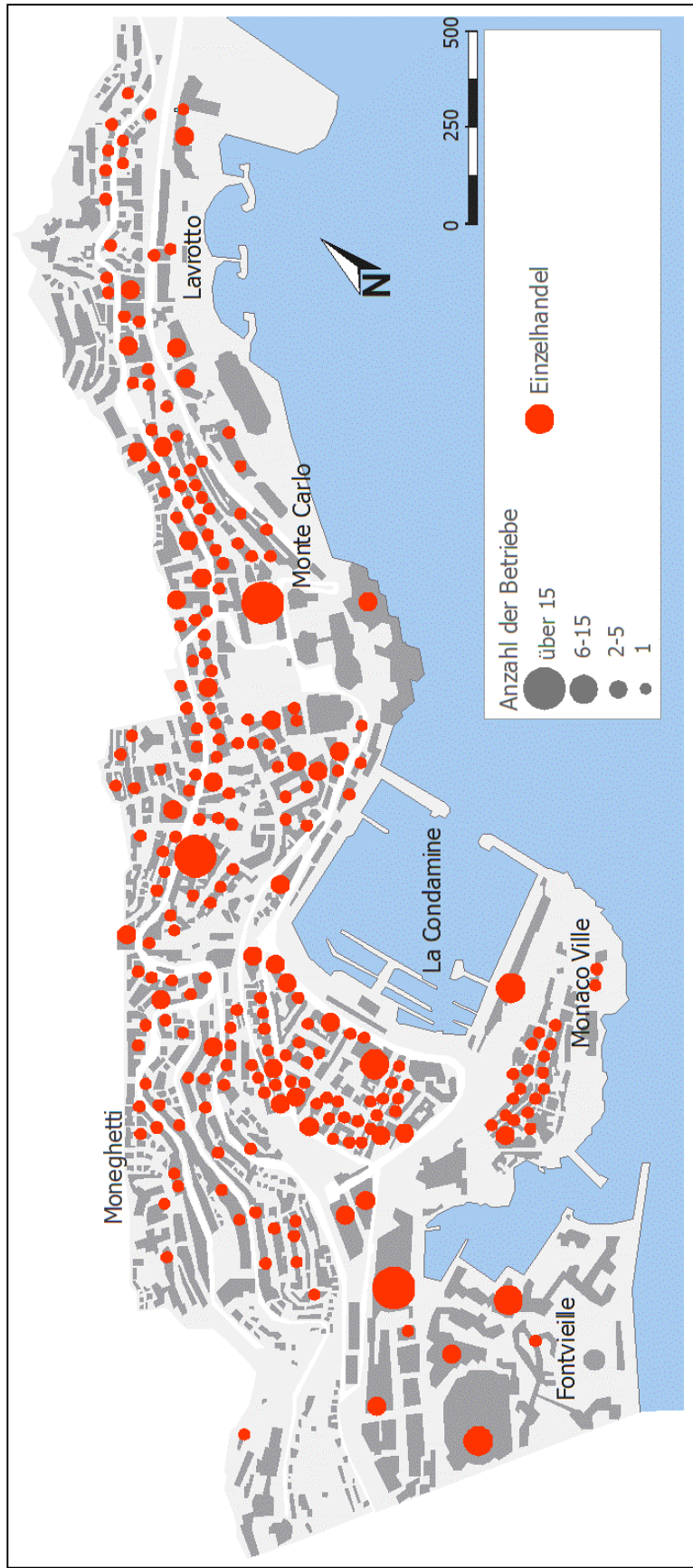
So fällt in Palastnähe in Monaco-Ville eine Ballung von Einzelhandel auf. Die klassische Altstadt des Fürstentums ist mit ihrer räumlichen Nähe zum fürstlichen Palast dem touristischen Verkehr gewidmet und bedient die für Ausflugsziele typische Nachfrage nach Andenken und Souvenirs.

La Condamine erfüllt primär eine Nahversorgungsfunktion. Der Markt am Place d'Armes zeigt das typische Bild eines mediterranen Bauern- und Fischermarktes. Der weitere Nahrungsmittelbedarf kann in umliegenden Supermärkten und Lebensmittelgeschäften gedeckt werden. Grundsätzlich zielt dieses Einzelhandelsareal auf die Deckung der Bedürfnisse der ortsansässigen Bevölkerung ab. Die Rue Grimaldi beherbergt ist erster Linie Einzelhandel, der ebenfalls den Bedarf der Einheimischen deckt. Bekleidungsgeschäfte und Fachgeschäfte für Haushaltswaren, Drogeriebedarf, Schreibwaren, Elektrogeräte, Mobiliar und ähnliche Sortimente wechseln sich mit Ladenlokalen ab, die Bistros, Friseure und Wäschereien beherbergen. Erst in Hafennähe gewinnt das Angebot des Einzelhandels wieder an touristischem „Flair“, und das Sortiment passt sich touristischen Nachfragen nach Souvenirs an.

Das „Einzelhandelsband“, das sich im Bereich des Boulevard Princess Charlotte und des Boulevard des Moulins erstreckt, hält eine heterogene Mischung aus kleinen Einzelhandelsgeschäften bereit. Von Augenoptikern über Bekleidung und Dekorationsutensilien hin zu Reisebüros und Schuhgeschäften findet sich hier ein ausgedehntes und breites Spektrum.



Karte 5: Räumliche Verteilung des Einzelhandels



**Quelle:** Eigene Darstellung und Kartographie nach eigener Erhebung März/ April 2006



Die Nobelboutiquen Monacos, wie man sie entsprechend dem Ruf als „Hügel der Millionäre“ möglicherweise erwarten mag, finden sich in direkter Nähe zum Place du Casino, wo die luxuriösen Hotels ebenfalls verortet sind.

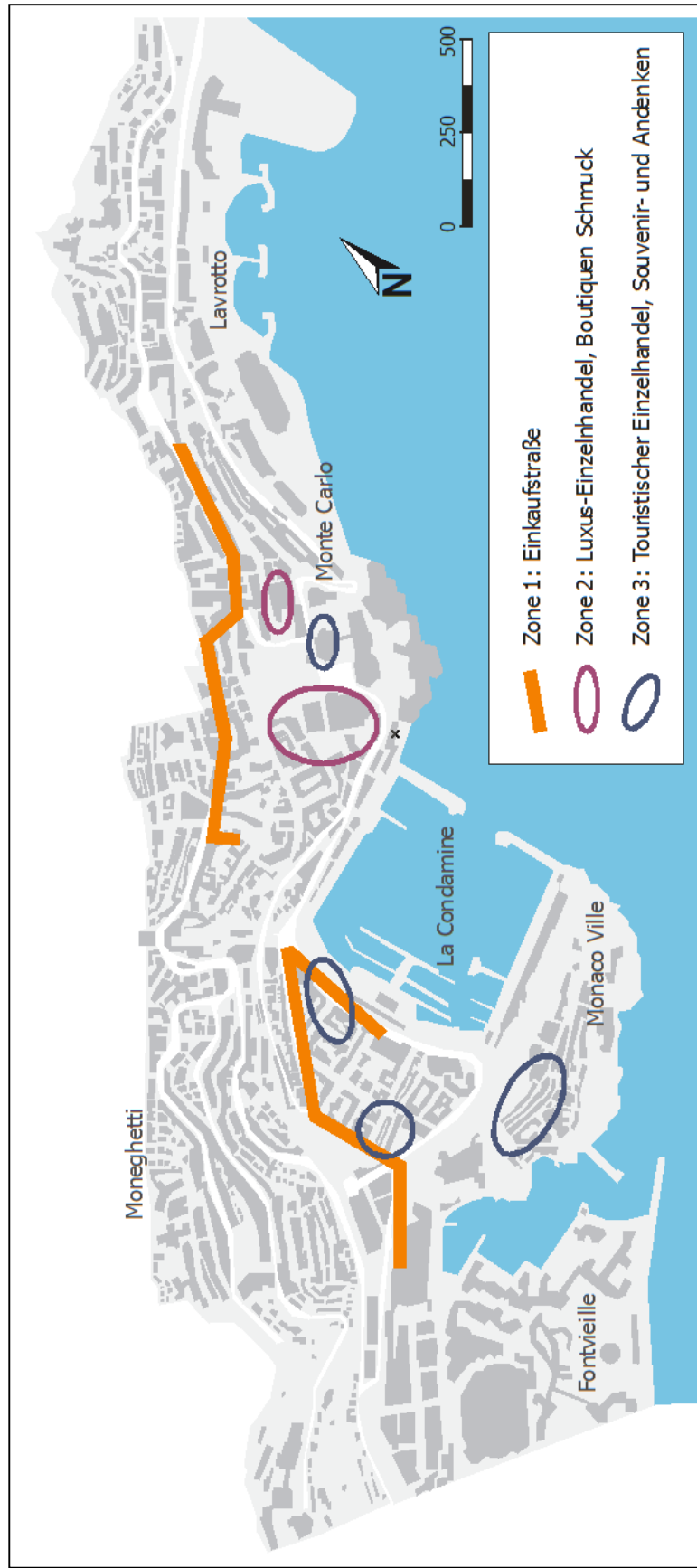
Die in Fontvieille scheinbare Ballung von Einzelhändlern ist angesichts der großen Gebäude irreführend. Bis auf das Gildo-Pastor-Center, welches ein Einkaufszentrum mit über 30 Ladenlokalen beherbergt ist, muss die Bedeutung des Einzelhandels im Bereich des monegasischen Industriegebietes und des Sozialen Wohnungsbaus als eher marginal beschrieben werden.

Dem Hafen zugewandt haben sich einige Geschäfte angesiedelt, die dem kurzfristigen Bedarf der Anwohner und der Skipper begegnen können; dabei handelt es sich um eher kleinere Ladenlokale.

Eine dritte Gruppe von Einzelhandel neben dem Verkauf von Alltags- und Luxusgütern ist der für touristische Anziehungspunkte übliche Souvenirverkauf, der das Stadtbild teilweise ebenso stark prägt, wie die Luxusboutiquen. Letztere entsprechen dem Bild des Fürstentums. Mit Marmor verzierte Luxusboutiquen prägen die von der Presse geschaffenen Klischees des „Landes der Millionäre“ (WOLF-GÖTZ 2007). Renommierete Sportveranstaltungen, vor allem der Große Preis von Monaco sowie der ortansässige Fußballverein sorgen parallel für eine Fülle von Fanshops, die sich voll auf Sportsouvenirartikel für Touristen und Tagesausflügler spezialisiert haben. Weitere Souvenirgeschäfte zielen auf die üblichen touristischen Nachfragen wie Stadtpläne, Postkarten und Andenken ab. Es liegt auf der Hand, dass es gewisse Nutzungskonflikte gibt, dass heißt, der Verkauf von Souvenirartikeln und Luxuswaren wird räumlich getrennt. Nachfolgende Karte (Karte 6) zonierte die drei verschiedenen Angebotsareale des monegasischen Einzelhandels.

Zone 1 markiert die Einkaufstraßen Monacos, von denen zwei identifiziert werden können. Die erste Einkaufstraße zieht sich vom Einkaufszentrum im Gildo-Pastor-Center zum großen Hafen von La Condamine. Die zweite Einkaufstraße erstreckt sich über Monte Carlo bis nach Lavrotto. Beide Straßen zeichnen sich durch ein breites Warenangebot aus und verfügen über den Einzelhandel hinausgehend über ein gewisses Angebot im Bereich der Gastronomie.

Karte 6: Einzelhandelsareale in Monaco



**Quelle:** Eigene Darstellung und Kartographie nach eigener Erhebung März/ April 2006

Wie die vorangegangenen Karten belegen, fügen sich auch Bankfilialen und Immobilienbüro in die Einkaufstraßen ein und sorgen so für einen ausgewogenen Branchenmix.

Der auf Luxuswaren spezialisierte Einzelhandel lässt sich in Casino-Nähe verorten (Zone 2). Das exklusive Warenangebot im hochpreisigen Segment reicht von Designerbekleidung der international renommierten Modefirmen wie Versace, YSL, Gucci etc. über Schmuck zu Kunst- und Designerwaren des gehobenen Bedarfs.

Dieser Bereich des Einzelhandels fällt bei Betrachtung des Stadtbildes vor allem daher gesondert ins Auge, da sich die Gebäude um das Casino dem Liberty-Stil des Bauwerkes anpassen (ESCUDO DE ORO 2005). Die typischen baulichen Verschönerungen der „Belle Epoque“ sind tadellos erhalten und unterstreichen so optisch die vorherrschenden, luxusorientierten Nutzungen.

Die Einzelhandelsareale, die primär auf Souvenirs ausgerichtet sind (Zone 3), suchen selbstverständlich die Nähe zu touristischen Attraktionen. Zu den touristischen Hauptanziehungspunkten gehören der Palast der Grimaldifamilie auf dem Festungshügel Monaco Ville, das Casino, als Ursprung touristische Bedarfsplanung im Fürstentum, sowie zwei herausragende Formel 1 Punkte in La Condamine; der erste stellt eine signifikante Kurve dar und der zweite bietet den Blick auf die Rennstrecke mit dem großen Luxusyachthafen als Hintergrund (GRINDA 2005). Die Casinonähe, die ja auch von den Luxusboutiquen gesucht wird, teilt das Casinoareal in zwei Einzelhandelszonen, die durch das Casino selbst sowie durch einen Park deutlich abgegrenzt werden.

Die örtliche Nähe des Luxuseinzelhandels in der Nähe der traditionsreichen Hotels am Place Du Casino dürfte historisch bedingt sein. Mit der angestrebten Entwicklung des Fürstentums, in Monte Carlo ein Zentrum für Nobeltourismus zu begründen, wurden Flächen für dementsprechenden Einzelhandel im Areal geschaffen. Da nach wie vor Kundschaft für Luxusartikel in ausreichender Zahl ins Fürstentum kommt, konnte sich dieser Luxuseinzelhandel entsprechend auf dem Immobilienmarkt behaupten und seine räumliche Position sichern.

Die Einkaufsmöglichkeiten für den täglichen Bedarf scheinen dem örtlichen Verkehr angepasst. Nahe dem Hafen und genau zwischen den Stadtteilen Moneg-

hetti, Monaco Ville und La Condamine hat der Marktplatz ein relativ großes Einzugsgebiet und ist aufgrund seiner zentralen Lage rasch zu erreichen.

Die Verortung der Einkaufspassagen scheint hingegen keiner konkreten, historischen Grundlage zu entsprechen. Möglicherweise tritt hier der Fall auf, dass eine Maßnahme im Bereich des Flächenrecycling eine Möglichkeit schuf, eine bestimmte Anzahl von Ladenlokalen innerhalb eines Gebäudes unterzubringen, um so die Schaufensterfläche zu erhöhen. Diese Entwicklungsoption geschieht zufällig und passt sich der Nutzungsstruktur an. Drei dieser Beispiele existieren in Monaco. Das jüngste ist das Einkaufszentrum im nordöstlichen Flügel des Pastorcerntres, der in Richtung des Marktplatzes verläuft und über einen öffentlich zugänglichen Tunnel unter dem Fürstenplatz eine direkte Verbindung anbietet. Hier werden, analog zum Angebot auf und um den Marktplatz, vornehmlich Waren des täglichen Bedarfs angeboten.

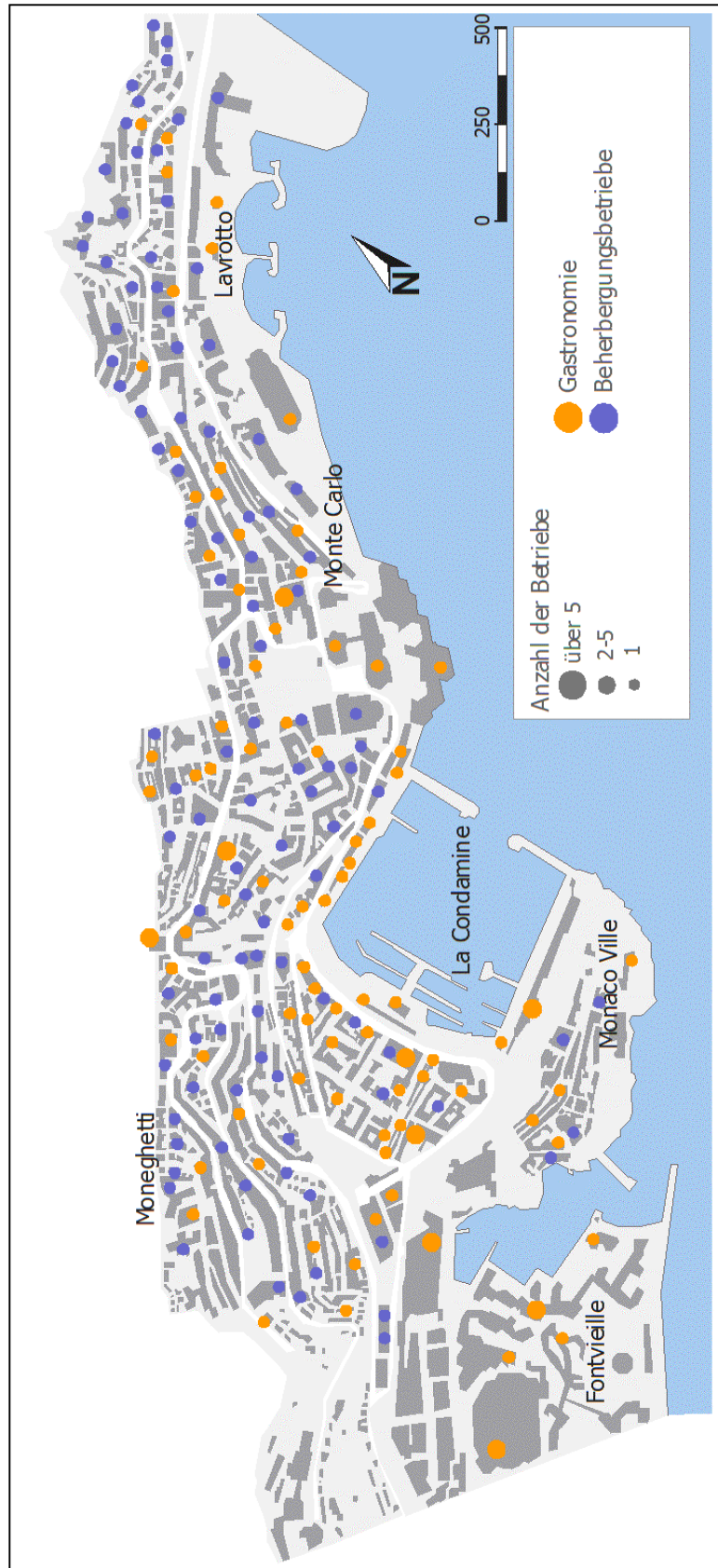
Das Einkaufszentrum in Nähe des Casinos hat sich dem Angebot der Luxusboutiquen angepasst und beherbergt Boutiquen mit einem entsprechenden Sortiment.

#### **5.1.1.4 Gastronomie und Beherbergungsgewerbe**

Gastronomie und Beherbergungswesen sind für einen so stark touristisch geprägten Standort wie Monaco von großer Bedeutung. Daher ist es nicht verwunderlich, dass Restaurants, Gaststätten, Bistros und Cafés flächendeckend über das Fürstentum verteilt sind, doch sind räumliche Konzentrationen durchaus erkennbar. In den Einkaufszentren ballt sich die Gastronomie ebenso wie an den touristisch geprägten Straßenzügen in Hafennähe. Der Hafen in La Condamine bietet ein großes Angebot an Restaurants und Bars mit Blick über die Luxusyachten, die Teil des monegassischen Stadtbildes sind.

Die Gastronomie im Stadtteil Fontvieille unterscheidet sich klar von den übrigen Lokalen im Fürstentum. Die in Monaco üblichen Luxus- und Gourmetrestaurants sowie Bars in Fontvieille sind ausschließlich am kleinen Hafen zu finden; die übrigen Lokale weisen eher Kantinencharakter auf, konzentrieren sich auf die Arbeitnehmer im größten Gewerbe- und Industrieareal respektive auf die Pausenzeiten der umliegenden Firmen und bieten vorwiegend Tagesgerichte zu für Monaco günstigen Preisen an.

Karte 7: Die räumliche Verteilung der Gastronomie und der Beherbergungsbetriebe in Monaco



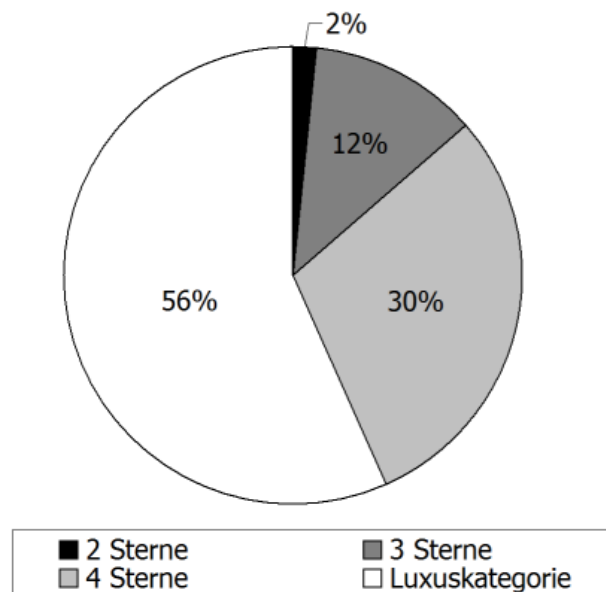
**Quelle:** Eigene Darstellung und Kartographie nach eigener Erhebung März/ April 2006

Auch das Beherbergungswesen ist mit Ausnahme von Fontvieille flächendeckend auffindbar, jedoch erkennt man zusätzlich eine Ballung in den Stadtteilen Monte Carlo und Lavrotto. Da der Stadtteil Monte Carlo eigens geplant wurde, um eine touristische Erschließung des Zwergstaates voran zu treiben, ist dies nicht verwunderlich. Lavrotto, die östliche Verlängerung Monte Carlos, verfügt über neuere Bausubstanz und größere Gebäudeeinheiten. Generell sind in Monte Carlo und Lavrotto die großen Hotels angesiedelt, während die übrigen Einrichtungen der Beherbergungsbranche aus verhältnismäßig kleinen Betrieben wie Pensionen, Gästehäusern oder Ferienwohnungen bestehen.

Wie die Luxusboutiquen positionieren sich auch die Luxushotels in der Nähe des Casinos. Das Hôtel de Paris in direkter Nachbarschaft zum Casino war das erste Luxushotel in Monaco. In direkter Nähe zum Casino sollte das Hotel die wohlhabenden Glücksspieler beherbergen. Nach dem anfänglich zögernden Start des Tourismus im Fürstentum mussten bald neue Bettenkapazitäten geschaffen werden (VESZELTIS 2006). Von Monte Carlo ausgehend entstanden so weitere Hotels der Luxuskategorie, die in Monte Carlo oder aus Gründen der Flächenverfügbarkeit in Lavrotto erbaut wurden. Obwohl das Image des Fürstentums suggerieren könnte, es gäbe eine große Anzahl von Hotelbetrieben der Luxuskategorie, ist die Zahl der Hotels mit fünf Sternen recht überschaubar. Neben dem bereits genannten Hôtel de Paris zählen das Fairmont, Hermitage, Métropole und Port Palace zu dieser Kategorie.

Der Anteil der fünf Luxushotels auf dem monegasischen Hotelmarkt ist nach der amtlichen Statistik beträchtlich (vgl. Abbildung 12). Für das Jahr 2005 werden rund 3.900 Hotelbetten angegeben, von denen mehr als die Hälfte auf die Hotelbetriebe in der Luxuskategorie entfallen; Ferienwohnungen und Pensionen werden in der Statistik jedoch nicht berücksichtigt (PRINCIPAUTÉ DE MONACO 2007), so dass keine umfassende Zahl der Bettenkapazität angegeben werden kann. Zwar ist im Rahmen der Hotelbettenkapazitäten im Jahr 2005 von ca. 300.000 Übernachtungsgästen die Rede, aber eine durchschnittliche Verweildauer nach Hotelkategorie wurde nicht publiziert.

Abbildung 12: Anteile an der monegassischen Hotelbettenkapazität nach Hotelkategorie 2005



**Quelle:** Eigene Darstellung nach PRINCIPAUTÉ DE MONACO 2007:177

#### 5.1.1.5 Die Industrieareale

In Anbetracht der Tatsache, dass das produzierende Gewerbe zu einem hohen Flächenbedarf neigt, ist es überraschend, dass im Fürstentum überhaupt Industriestandorte in einem größeren Umfang vorzufinden sind. Im Gegensatz zu anderen Wirtschaftszweigen tritt die industrielle Produktion in Monaco stark konzentriert auf. Besonders auffällig ist eine Ballung des sekundären Sektors im Stadtteil Fontvieille. Karte 8 veranschaulicht diese Konzentration. Die in Monneghetti und Lavrotto erkennbaren Betriebe sind in älteren Gebäuden untergebracht und stellen im Grunde den Restbestand der industriellen Produktion vor der Realisierung der Landgewinnung in Fontvieille dar.

Seit der Entwicklung des Fürstentums zu einem touristisch-luxuriös geprägten Ort etablierte sich die Produktion chemischer Erzeugnisse zusehends (PLETSCH 1998). Konkret kann auf die Produktion einer Reihe von kosmetischen Produkten und die Herstellung von Farbe verwiesen werden. Monaco selbst gibt an, dass die Sparte der chemischen Erzeugnisse im Jahr 2006 1.086 Mitarbeiter zählte und gemessen an den Mitarbeitern die zweitstärkste Industriebranche des Landes war (Tabelle 3).

Tabelle 3: Beschäftigte im produzierenden Gewerbe Monacos (2006)

<b>Branche</b>	<b>Anzahl Arbeitsplätze</b>
Herstellung von Textilien, Kleidung	173
Metallbearbeitung	207
Papierherstellung, Druckerei	257
Chemie, Kosmetik	1086
Kunststoffe	1176
Elektronik	405
Nahrungsmittel	64
Sonstiges	102
<b>Gesamt</b>	<b>3470</b>

**Quelle:** Eigene Darstellung nach PRINCIPAUTÉ DE MONACO 2007:157

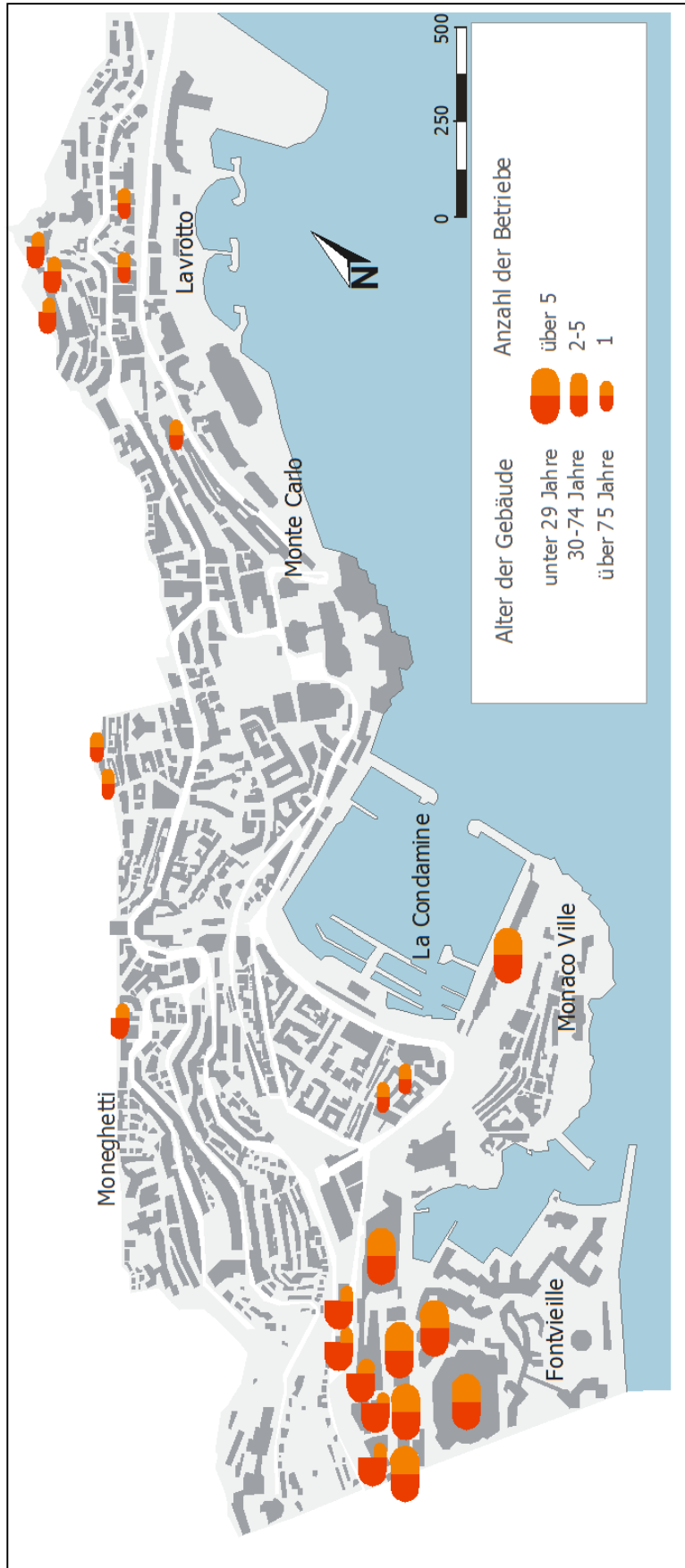
Noch bedeutender, gemessen an den Beschäftigtenzahlen, ist die Kunststoffindustrie im Fürstentum, die ausschließlich in Fontvieille vorzufinden ist. Die Bauflächen Fontvieilles dienten in erster Linie dazu, den einheimischen Industriebetrieben neue, inländische Expansionsflächen anzubieten und Arbeitnehmern Wohnraum zur Verfügung stellen zu können. An den bestehenden Industriestandorten war eine räumliche Expansion nicht möglich, so dass Alternativen geschaffen werden mussten, wollte man einen Verlust der Branchen vor Ort vermeiden.

Ein Erhalt der industriellen Wirtschaftszweige ist ökonomisch betrachtet auf jeden Fall wünschenswert, da durch die Existenz mehrerer, wirtschaftlich unabhängiger Standbeine die Krisenanfälligkeit gemindert wird (BRIGUGLIO 1995; ARMSTRONG UND READ 2000).

Seit der Bereitstellung neuer industrieller Flächen in den 1980er und 1990er Jahren verlagerten einige in Monaco ansässige Unternehmen ihre Produktion auf die neu geschaffenen Flächen. Seither hat sich die industrielle Produktion weiter entwickelt und ist entsprechend der fürstlichen Ambitionen unter der Assistenz des Unternehmers Pastor zu der erhofften wirtschaftlichen Säule geworden (VESZELTIS 2006).



Karte 8: Industrieareale im Fürstentum Monaco



**Quelle:** Eigene Darstellung und Kartographie nach eigener Erhebung März/ April 2006

Die ehemaligen Industriestandorte in zentralerer Lage konnte in Folge der Standortverlagerungen auf monegasische Art recycelt und einer anderen Nutzung zugeführt werden. Zum Vorteil für das Stadtbild verschwand so die innerstädtische Industriebebauung, die an ihrem neuen Standort zwischen Stadion und Felsvorsprüngen relativ unscheinbar wirkt und nicht vermuten lässt, dass in Monaco 3.470 Arbeitsplätze im produzierenden Gewerbe existieren.

#### **5.1.1.6 Bevölkerungsentwicklung und räumliche Verteilung der Wohnnutzung**

Die Angaben über die Anzahl der Einwohner Monacos basieren auf Schätzungen. Offiziellen Daten folgend ist die Einwohnerzahl des Fürstentums innerhalb des letzten Jahrhunderts stetig, von einem geringfügigen Einbruch des Wachstums zeitgleich zum Dritten Reich abgesehen, gestiegen und lässt sich für das Jahr 2000 auf 32020 Einwohner beziffern (vgl. Abbildung 13).

Lediglich 6089 der Einwohner verfügen über die monegasische Staatsbürgerschaft, 80,08 % der Bevölkerung sind Ausländer. Unklar ist jedoch, wie viele der Einwohner tatsächlich im Fürstentum ihren Lebensmittelpunkt haben beziehungsweise nicht nur über eine Scheinadresse in Monaco verfügen, um die steuerlichen Vorteile nutzen zu können.

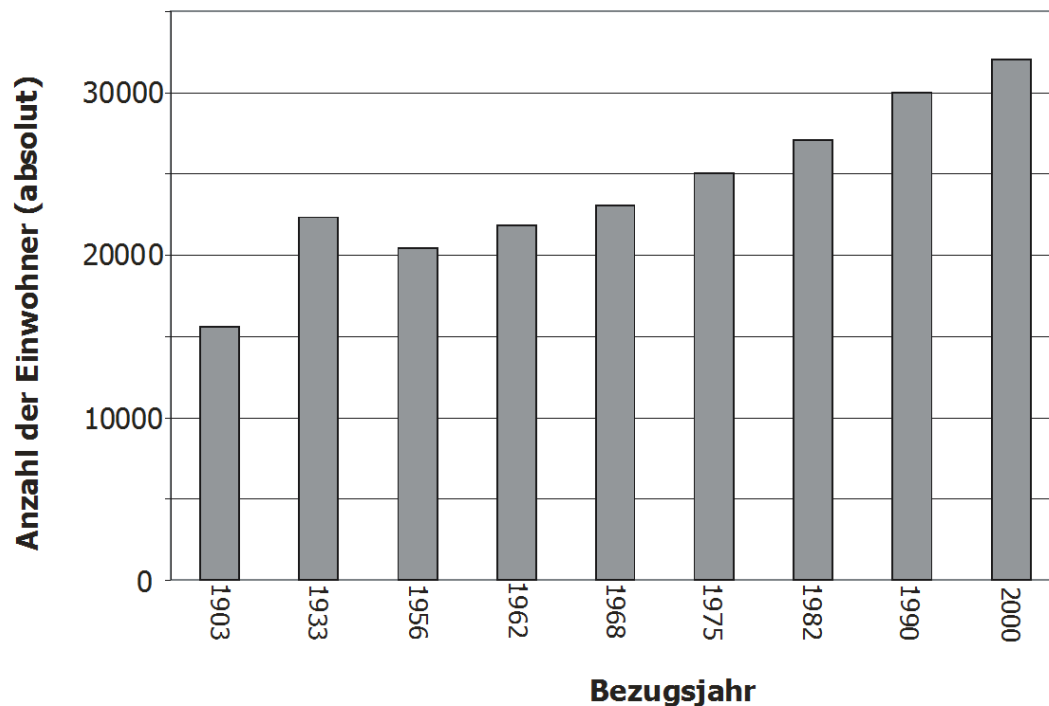
Der Verweis auf die unklare Einwohnersituation ist aufgrund der städtebaulichen Planungen von Relevanz. Der Fürst beziehungsweise der Staat sieht sich einem Dilemma gegenüber. Die Fläche des Landes kann zu ungewöhnlich rentablen Preisen verpachtet werden. Die Monegasen sind jedoch nicht in der Lage, die die Marktpreise für Mieten zu zahlen. Der Soziale Wohnungsbau als staatliche Aufgabe muss es den knapp 6000 Monegasen ermöglichen, weiterhin in Monaco zu leben.

Neben der Schaffung eines Industrieareals ist genau der Flächebedarf für den sozialen Wohnungsbau das Motiv für die Schaffung von Fontvieille gewesen. Seit Beginn der Aufschüttungsmaßnahme wurde hier Wohnraum für 3.200 Monegasen geschaffen (PRINCIPAUTÉ DE MONACO 2007).

Karte 9 zeigt die drei Gebäudekomplexe des sozialen Wohnungsbaus, die von über 50 % der Einwohner mit monegasischer Staatsbürgerschaft bewohnt werden. Unter Gebäudekomplexe ist ein großes Mehrfamilienhaus zu verste-

hen, welches weit über 100 Parteien beherbergt und häufig mit einem Consiergedienst ausgestattet ist.

Abbildung 13: Bevölkerungsentwicklung des Fürstentums Monaco seit 1903



**Quelle:** Eigene Darstellung nach PRINCIPAUTÉ DE MONACO (2007: 17)

Zutrittsbeschränkte Gebäudekomplexe finden sich überwiegend an den topografisch höheren Lagen in Moneghetti und Lavrotto. Sie sind in ihrer Nutzung äußerst heterogen. Diese Immobilien bieten meist mehr Nutzungen als nur Raum für Wohnfläche. Neben den angesprochenen Briefkastenfirmen existieren in den Wohnungen vielfach die Räumlichkeiten kleinerer Dienstleister.

In ursprünglichen Wohnungen wurden Praxis- und Büroräume geschaffen. Vereinzelt werden derartige Wohnräume auch für Handwerksbetriebe oder sogar als Produktionsräume von Kosmetiklabors genutzt.

Eine kartographische Darstellung der Wohnnutzung Monacos ist nicht aussagekräftig, da nur eine sehr geringe Anzahl von Gebäuden keine Wohnnutzung aufweist. Selbst scheinbar unbewohnte Gebäude wie Schulen, Kirchen, öffentliche Verwaltungsgebäude und ähnliche Bauwerke verfügen in Monaco häufig über integrierte Wohnungen für den Hausmeister, so dass ein entsprechendes Gebäude als Haus mit teilweiser Wohnnutzung gekennzeichnet werden muss.

Karte 9: Sozialer Wohnungsbau und Wohnkomplexe mit Consierge-dienstleistungen im Fürstentum Monaco



**Quelle:** Eigene Darstellung und Kartographie nach eigener Erhebung März/ April 2006

Alternative Aussagen zur überwiegenden Wohnnutzung bieten sich zwar zunächst an, bei näherer Überprüfung ist es aufgrund von Briefkastenfirmen, der Abschottung der Gebäude durch Consierge- und Sicherheitsdienste sowie der fehlenden Unterscheidbarkeit von Neben- oder Hauptwohnsitz nicht möglich, konkrete Aussagen zur Wohnnutzung zu treffen (VESZELTIS 2006).

### **5.1.2 Die Bausubstanz in Monaco und ihre Entwicklung**

Monaco wird seinem Image als luxuriöser Staat der Superlative durchaus gerecht (PLETSCH 1998). Mängel an der Bausubstanz sind selten und konzentrieren sich, soweit sie sichtbar vorhanden sind, auf das Wohngebiet im Süden des Stadtgebietes Moneghetti. Eine Vielzahl von Baustellen zeigt jedoch, dass Sanierungsmaßnahmen, „Gebäuderecycling“ und Gebäudeerweiterungen ein Bestandteil des monegassischen Stadtbildes sind. Die dort vorhandenen Häuser sind zwischen 120 und 70 Jahre alt und dienen mit Ausnahme der Erdgeschosse vorwiegend der Wohnnutzung. Die Häuser beherbergen bis zu 20 Wohnparteien und fallen durch Schäden im Fassadenputz auf. In der Regel werden solche Häuser in Monaco nicht saniert, sondern abgerissen. Diese scheinbare Verschwendung von Bausubstanz dient der Flächengewinnung. Dem Alter entsprechend sind die Häuser niedrig, inklusive der Kellergeschosse im Durchschnitt höchstens 8 Stockwerke hoch. Die Stockwerke selbst sind, ihrem Baualter entsprechend, höher als die Etagen aktuell geplanter Häuser. Daher werden an ihrer Stelle neue Häuser mit 15 Etagen errichtet, die sich ins Stadtbild einfügen. Neuer Wohnraum wird dabei in den oberen Etagen geschaffen, während in den unteren Etagen weitere Flächen für Geschäfte und Büros nutzbar gemacht werden.

Monaco Ville, die Altstadt, besteht hingegen aus historischer Bausubstanz in tadellosem Zustand. Die Nutzung der Gebäude ist in den unteren Stockwerken vorwiegend auf die Bedienung touristischer Nachfrage ausgelegt und weist in den oberen, maximal vier Stockwerken Wohnnutzung auf. Wie in Fontvieille verfügt der überwiegende Anteil der hier lebenden Wohnbevölkerung über einen monegassischen Pass.

Auch das von Monaco Ville gut zu überblickende La Condamine (Foto 5) wird derzeit von Baustellen geprägt. Viele der älteren Gebäude, unten im Bild zu erkennen, sind in ihrer Funktion und Größe mit jenen in Moneghetti vergleichbar, stammen jedoch aus der Zwischenkriegszeit.

In La Condamine können die bestehenden Gebäude allerdings nicht ohne weiteres durch größere Neubauten ersetzt werden. Sie befinden sich teilweise auf Flächen, die erst durch Meeraufschüttungsmaßnahmen vor 1950 gewonnen worden waren (Karte 2). Dieser Untergrund müsste zunächst verbessert werden, bevor höhere und schwerere Häuser darauf errichtet werden können (GRINDA 2005). Da der Denkmalschutz außerhalb von Monaco Ville nur eine untergeordnete Rolle spielt, werden aber die Flächen von La Condamine, die auf felsigem Untergrund liegen, bereits überbaut. Alleine in diesem überschaubaren Bereich waren im März 2006 sieben Kräne (siehe Markierungen in Foto 5) auf sechs Baustellen zur Flächenneubebauung im Einsatz. Zwar fallen die Kräne in der dichten Bebauung Monacos in der monegassischen Skyline kaum auf, jedoch gehört der Baulärm ebenso zum Fürstentum wie eine liberale Steuerpolitik (WOLF-GÖTZ 2007).

Foto 5: La Condamine



**Quelle:** Eigenes Foto, März 2006

Die Tatsache, dass der Bereich des großen Hafens nicht überall einen tragfähigen Untergrund für eine Hochhausbebauung aufweist, ist ein lösbares Problem. Allerdings ist der betroffene Stadtteil neben dem Casino und dem Fürstenpalast

eines der wichtigsten Wahrzeichen der Stadt. Die Zielgerade des Grand Prix von Monaco, dem meistgeschauten Autorennen der Welt, trägt das Bild Monacos weltweit auf die Fernsehschirme (Escudo de Oro 2005). Daher muss eine Neubebauung schon allein aus Gründen der Imagepflege das gewohnte und beliebte Stadtbild berücksichtigen.

Zusätzlich zum „Recycling“ in La Condamine sind jedoch bereits weitere Landgewinnungsmaßnahmen am Hafenbecken im Gange (Foto 6). Sie verfolgen neben der Schaffung neuen Baulandes auch das Ziel, die Kapazität des Hafens zu vergrößern. Ein höheres Angebot an Liegeplätzen für Yachten soll es ermöglichen, die hohe Nachfrage besser bedienen zu können.

Fremde hatten bisher kaum eine Möglichkeit, im Hafen von Monaco anzulegen, da die meisten Liegeplätze dauerhaft von den betuchten, zu gereisten Skippern angemietet wurden. Viele der Yachten stellen quasi eine weitere Form der Kompensation der Flächenknappheit dar: Sie liegen dauerhaft im Hafen vertäut und dienen primär als Wohnung und nicht als ihrem ursprünglichen Zweck als Fahrzeug (VESZELTIS 2006). An der äußeren Kaimauer des neu aufgeschütteten Areals könnte zudem ein Anlegeplatz für Kreuzfahrtschiffe geschaffen werden – eine Option, die bislang fehlte.

Foto 6: Landgewinnung und Hafenbeckenerweiterung



**Quelle:** Eigenes Foto, März 2006



Die Aufschüttungsmaßnahme von Fontvieille hatte das Ziel, Fläche für Gewerbe und den Sozialen Wohnungsbau zu schaffen. Die Gewerbeflächen sind bereits seit über zehn Jahren bebaut. Hingegen wartet einer der drei Gebäudekomplexe für die Wohnnutzung seit fast 30 Jahren immer noch auf seine Fertigstellung – ein Umstand, der vermuten lässt, dass die Prioritäten auf den Gewerbeflächen lagen und der Bau von staatlich gefördertem Wohnraum als sekundär eingestuft worden sein könnte.

Großprojekte wie Fontvieille können nur vorausschauend angelegt werden. Ein Kennzeichen dieser Weitsicht ist die Multifunktionalität und Heterogenität der Gebäudenutzung, die für Monaco typisch scheint. Dass die Gebäudekomplexe ab dem dritten Stockwerk Wohnungen für den sozialen Wohnungsbau bereitstellen, spiegeln die dem Hafen zugewandten Geschäftsräume nicht wider. Ein Juwelier und ein Autohändler, der mit italienischen Sportwagen handelt, haben sich neben einem Gemüsehändler im Erdgeschoss niedergelassen und symbolisieren mit ihrer Standortwahl die monegasische Heterogenität ebenso wie das Sportstadion Monacos.

Foto 7: Bautätigkeit in Fontvieille



**Quelle:** Eigenes Foto, März 2006



Im Sportstadion des Fußballvereines AC Monaco ist weit mehr untergebracht als in Stadien mit vergleichbarer Besucherkapazität auf der Tribüne. Neben einigen Finanzdienstleistern, Planungsbüros, medizinischen Praxen, Einzelhandel und Gastronomie sind ein Schwimmbad, eine Tankstelle und eine Universität in diesem Gebäudekomplex integriert. Fürst Rainier III, der seinerzeit die Fontvieille-Maßnahme leitete, war sehr daran gelegen, sowohl Möglichkeiten für die Belange des Sports zu bieten als auch das Bildungsangebot im Fürstentum zu erhöhen. Aufgrund der begrenzten Flächenkapazitäten wurde eine Immobilie entwickelt, die beide Funktionen in sich vereinen konnte (GRINDA 2005). Die Realisierung der Kombination beider Nutzungsformen war aber nicht nur in städteplanerischer und architektonischer Hinsicht durchdacht, sondern aus Sicht des monegassischen Staates auch wirtschaftlich sinnvoll gestaltet. Der AC Monaco und die International University of Monaco sind privatwirtschaftliche Unternehmungen, die sich selbstständig finanzieren und nicht subventioniert werden müssen. Die Minimierung der laufenden Kosten nach Abschluss der Projekte entspricht dem typischen, effizienzorientiertem Vorgehen des Fürstenhauses (KAFFSACK 2005).

Foto 8: Der Bahnhof von Monaco



**Foto:** Eigenes Foto, März 2006

Neben den abgeschlossenen und laufenden Landgewinnungsmaßnahmen stellt die Verlagerung des Bahnhofs eine der innovativsten Ideen zur Flächengewinnung dar (Foto 8). Der größte Teil der neuen Anlage ist unterirdisch angelegt und erinnert in der Konstruktion eher an eine U-Bahn-Station als an einen Hauptbahnhof. Durch die Verwendung von Marmor und Edelholzelementen wurde aber darauf geachtet, dass die Baumaterialien nicht den Eindruck einer gewöhnlichen U-Bahnstation zu erwecken.

## **5.2 Unternehmen in Monaco**

### **5.2.1 Internationalisierung und lokale Strukturen**

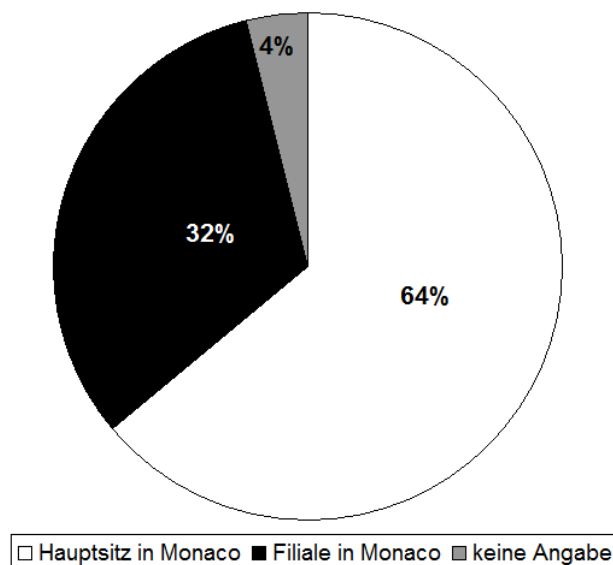
Monaco gilt als Steueroase (EUROPÄISCHE UNION 2006B). Daher ist zu erwarten, dass wohlhabende Privatpersonen das Angebot attraktiver, steuerlicher Rahmenbedingungen gerne in Anspruch nehmen. Unternehmen sehen in der Reduzierung der Besteuerung ebenfalls wirtschaftliche Vorteile, daher ist anzunehmen, dass internationale Unternehmen solch vorteilbehaftete Standorte für sich nutzen wollen. Monegassische Unternehmen müssen aufgrund des internationalen Druckes auf die stark limitierte Fläche lernen, neben der wachsenden Standortkonkurrenz zu bestehen.

54 der 170 in Monaco befragten Unternehmen gaben an, eine Filiale beziehungsweise ein Nebenstandort eines multinationalen Unternehmens zu sein (vgl. Abbildung 14); sechs Unternehmen – alle in der als verschwiegen geltenden Finanzdienstleistungsbranche anzusiedeln – wollten zu dieser Frage keine Stellung beziehen. 110 Unternehmen, mit 64% der überwiegende Anteil der befragten Unternehmen, haben ihren Hauptsitz in Monaco, was angesichts der Annahme, die Hypothese 2 impliziert, in einer Steueroase primär ausländische Firmen vorzufinden, zunächst widerspricht.

Hierbei sollten jedoch mehrere Fakten berücksichtigt werden. Erstens ist die Filialisierung des Einzelhandels im benachbarten Frankreich und nahegelegenen Italien weniger ausgeprägt als in anderen europäischen Staaten (BAHN UND POTZ 2007) und zweitens ist es in Steueroasen nicht unüblich zu Gunsten eines Tochterunternehmens auf eine Filiale zu verzichten (DREYER 2005).

Tochterunternehmen beziehungsweise Tochtergesellschaften sind zwar als Teil eines Konzerns anzusehen und in aller Regel wirtschaftlich nicht selbstständig, aber rechtlich betrachtet handelt es sich um eigene Firmen die sich dem nationalen Recht ihres Hauptsitzes richten müssen und natürlich auch die Privilegien dieser Rechtssituation nutzen können. Vertraglich wird lediglich geregelt, dass die Gewinnabführung zum Mutterkonzern gewährleistet wird (Aktiengesetz § 291).

Abbildung 14: Status der Firmenniederlassungen in Monaco (n=170)

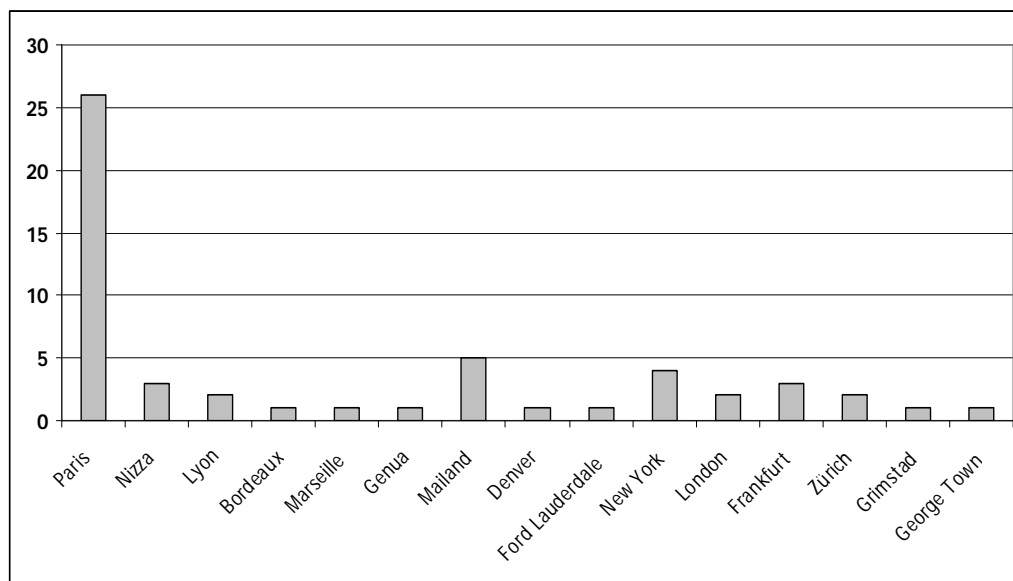


**Quelle:** Eigene Erhebung März/ April 2006

Die als Filialbetriebe zu benennenden Unternehmungen im Fürstentum weisen eine klare Tendenz auf. Die Hauptsitze der in Monaco ansässigen Betriebe sind vorwiegend in Frankreich, präziser in Paris anzusiedeln. Bis auf vier Ausnahmen in Bereich der Yachtreparatur und der Rechtsberatung sind die befragten internationalen Unternehmen ausnahmslos im Handel und in der Finanzdienstleistungsbranche zu finden.

Hinsichtlich der internationalen Unternehmensbeziehungen der befragten Filialbetriebe wird deutlich, dass die internationalen Beziehungen zwischen Haupt- und Filialsitz im Grunde keinen globalen Charakter aufweisen. Unabhängig von der nationalen Herkunft der Filialbetriebe dominieren Konzerne das Fürstentum, deren Hauptsitz weniger als 1.000 Kilometer entfernt liegt.

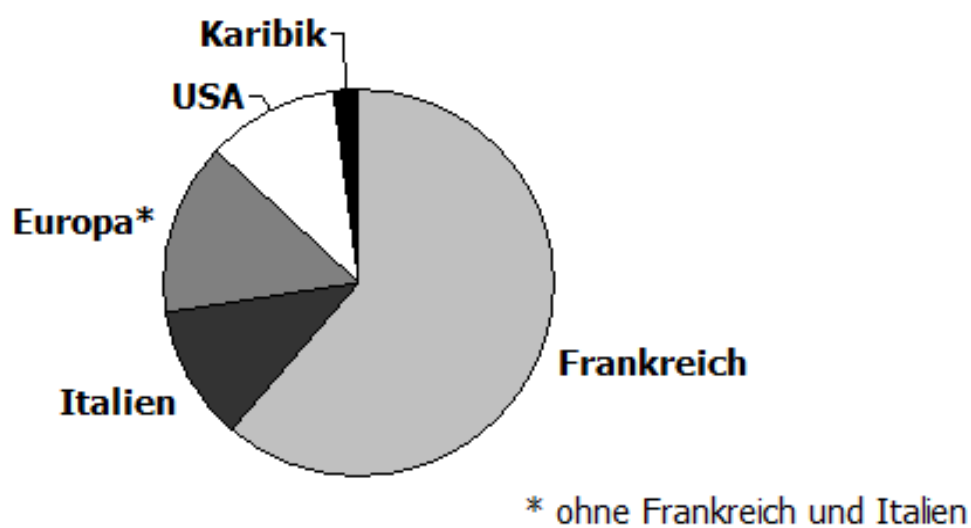
Abbildung 15: Firmenzentralen monegassischer Filialbetriebe (n=54)



Quelle: Eigene Erhebung März/ April 2006

Der Großteil der Filialbetriebe entstammt, wie aufgezeigt, dem Wirken französischer Unternehmen, mit 26 Filialbetrieben rund 60% der befragten, ausländischen Unternehmen. Die Zweigstellen italienischer und weiterer europäischer Unternehmen stellen ein Viertel der ausländischen Unternehmen vor Ort.

Abbildung 16: Ausländische Filialunternehmen im Fürstentum Monaco nach nationalem Hauptsitz (n=54)



Quelle: Eigene Erhebung März/ April 2006

Der Rest sind Filialen US-amerikanischer Unternehmen sowie die Ausnahme eine Bankfiliale, die ihren Hauptsitz in George Town, Caiman Islands, hat (Abbildung 16). Letzteres ist ein Fingerzeig auf mögliche Beziehungen zwischen Steueroasen.

Aufgrund der geringen Staatsfläche von weniger als 2 Quadratkilometern verwundern Unternehmensansiedlungen wie Biotherm, ein Hersteller von Kosmetikartikeln, die in 67 Ländern vertrieben werden. 1950 wurde das Unternehmen gegründet und produziert seither im Fürstentum Monaco. Nachdem 1970 die L'Oréal-Gruppe Biotherm übernommen hatte, expandierte Biotherm und war das erste Unternehmen, welches sich nach der Neulandgewinnung in Fontvieille Anfang der 1980er Jahre dort ansiedelte (<http://www.biotherm.com>). Als größter Industriebetrieb war es dem Fürstenhaus offenbar ein Anliegen, Biotherm die nötige Fläche zu beschaffen, um dem Unternehmen vor Ort Entwicklungsmöglichkeiten zu bieten und eine Verlagerung ins Ausland zu verhindern.

Den Unternehmen folgend ist ein Standort in Fontvieille unter Berücksichtigung der steuerlichen Vergünstigungen nicht zwingend kostenintensiver als im französischen Umland, sofern man das Glück hatte, die Fläche aus erster Hand zu erhalten.

Noch unerwarteter als die Fabrikation von Kosmetika im Zwergstaat Monaco ist der Automobilbau. Generell erwartet man, wie PLETSCH (1998) andeutet, im Grunde kein produzierendes Gewerbe im „Kleinstaat der Superlative“: Verschiedene wirtschaftliche Aktivitäten im Bereich der Dienstleistungen gehen aber mit der Steueroase und Zufluchtsstätte der Prominenz einher. Entgegen dem Image eines reinen Finanzdienstleistungsstandortes, fördert der Bruder des bereits erwähnten Unternehmers Michel Pastor, der im Ruf steht, das monégassische Immobiliengewerbe zu dominieren, die Sachgüterproduktion und die Entwicklung neuer Technologien im Fürstentum. Gildo Pastor finanziert von ihm als zukunftsweisend definierte Konzepte und Entwicklungen, indem er sie aufkauft und umsetzen lässt. Dazu werden die Entwicklungen von Produktideen unterstützt und ihre Produktion im Gildo-Pastor-Center in Fontvieille, mit rund 90.000 Quadratmetern das größte Gebäude Monacos, untergebracht und weiterentwickelt (<http://www.venturi.fr>).

Eine der Gildo-Pastor-Fördermaßnahmen stellt die Firma Venturi da, die auf die Produktion und Entwicklung von Elektrofahrzeugen spezialisiert ist. Der Eclectic ist das Standardprodukt (Foto 9), der in der Region an der Cote d'Azur zuweilen auf der Straße beobachtet werden kann.

Weitaus bekannter und in Sachen Luxus dem Standort Monaco angemessener, ist jedoch der Fetish. Das Fahrzeug ist der erste und schnellste Serienelektrosportwagen der Welt. Die Fabrikation des Modells wird, bei einem Einzelwert von 450.000 EUR je Fahrzeug, auf insgesamt 25 Stück begrenzt sein. Ein Sammlerstück, welches dem Fürstentum Monaco gewissermaßen dazu verhilft, sich auch als Hightech- und Innovationsstandort zu vermarkten, denn schließlich ist das Produkt einer zukunftsweisenden Branche zuzurechnen.

Foto 9: Venturi Eclectic



**Quelle:** <http://www.venturi.fr>

Aufgrund der knappen Flächensituation kann es im Fürstentum jedoch nur wenige mittlere Betriebe geben. Vor allem ausländische Betriebe sehen aufgrund der enormen Flächenkosten davon ab, Produktionsstandorte nach Monaco zu verlagern. Zum Großteil sind es kleinere Büros oder Ladenlokale, die den Großteil der Unternehmen ausmachen.

Der überwiegende Anteil der ortsansässigen Unternehmen und Filialen haben weniger als 10 Mitarbeiter (125 der 162 befragten Unternehmen).

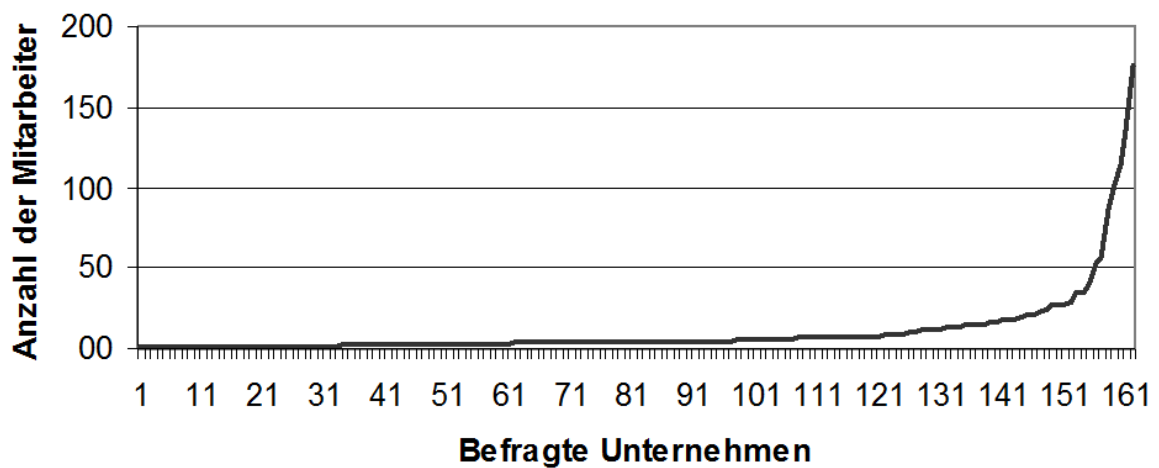
Foto 10: Venturi Fetish



Quelle: <http://www.spiegel.de>

Lediglich vier der befragten Unternehmen beschäftigen mehr als 100 Mitarbeiter (Abbildung 17). Bis auf die monegasische Firma Biotherm, die zu den größten, kommerziellen Arbeitgebern des Landes gehört, fallen die anderen größeren, befragten Unternehmen in die Tourismusbranche.

Abbildung 17: Betriebsgrößen der befragten Unternehmen (n=162)



Quelle: Eigene Erhebung März/ April 2006

### 5.2.2 Standortqualität

Die Qualität eines Standortes ist weder belegbar noch direkt messbar, da hier eine rein subjektive Einschätzung vorgenommen wird. Nicht erst seit PORTER (1993) seinen „Diamanten“ skizzierte, hat man im Allgemeinen eine Vorstellungen von guten und schlechten Standorten; wesentlich ist der Blickwinkel des Betrachters. Während TUREK (1999) Europa als einen zusammenhängenden Standort benennt, bezeichnen andere Autoren wesentlich kleinere Areale punktuell als Standort.

*„Im Unterschied zu Regionen weisen Standorte keine flächenhaften Ausdehnungen auf, sondern sind punktuell angelegt“* (BATHELT UND GLÜCKLER 2002: 47)

BATHELT UND GLÜCKLER (2002) verweisen wie PORTER darauf, dass sich Standorte dynamisch verhalten, dass heißt, sie haben grundsätzlich die Option, sich zu entwickeln. Diese evolutionsökonomische Sichtweise des Begriffes Standort ist nicht von der Hand zu weisen, beschreibt ihn aber nicht räumlich.

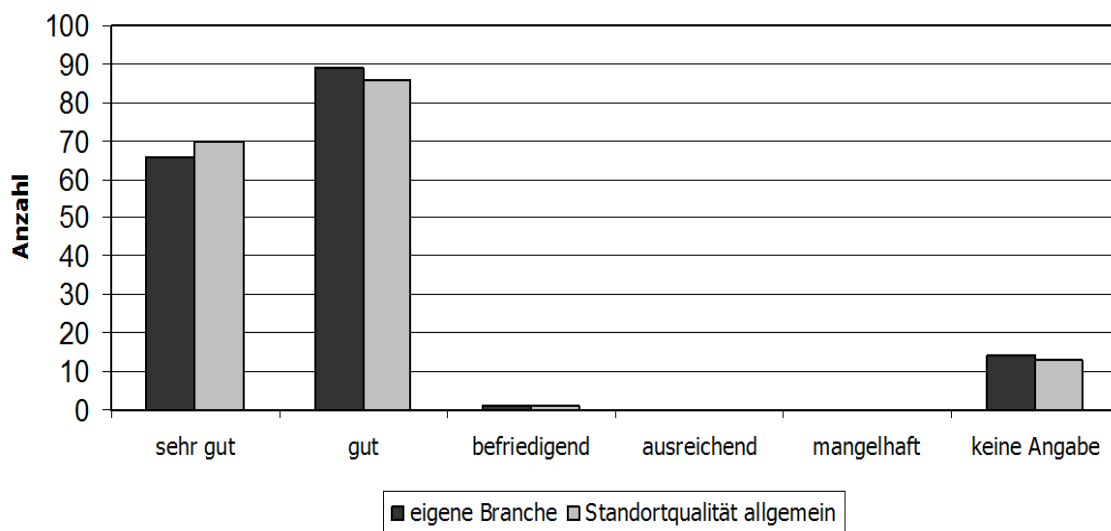
Daher ist festzuhalten, dass der Begriff Standort kein persistent festgelegter Raum sein kann. Ein Standort versteht sich als Ort wirtschaftlicher Tätigkeit und der daraus resultierenden Dynamik. Aufgrund der geringen Ausdehnung Monacos und der klar vom Umland abzugrenzenden gesetzlichen Rahmenbedingungen erscheint es leicht, das Untersuchungsgebiet Monaco mit dem Standort Monaco gleich zu setzen. Diese Gleichsetzung ist aber selbst bei einer so kleinen Raumeinheit unzutreffend. Wie bereits angedeutet, fallen in Monaco diverse Unterschiede in der räumlichen Branchenverteilung auf. Entsprechend erscheint der punktuelle Ansatz von BATHELT UND GLÜCKLER (2002) hier zweckmäßig einsetzbar. Allerdings muss beachtet werden, dass sich der gesetzliche Rahmen auf das gesamte Fürstentum erstreckt, dem folgend erfahren Monacos Standorte identische Standortbedingungen. So zielt die Frage nach der Qualität des Standortes auf das gesamte Fürstentum ab.

Die Unternehmen eines Standortes sind die Akteure, die ein räumliches Angebot schätzen und annehmen oder aus verschiedenen Gründen ablehnen. Generell bewerten die Unternehmen im Fürstentum den Standort Monaco positiv –



keiner der 170 befragten Gesprächspartner vor Ort kritisierte Monaco, wie in Abbildung 18 dargestellt. Diese für das Fürstentum schmeichelhafte Einschätzung betrifft sowohl die allgemeinen Standortbedingungen wie auch die branchenspezifischen Branchenbedingungen. Die Beurteilung entspricht grundsätzlich wohl dem Bild, dass man von einer Steueroase aufbaut: Die Steueroase gilt als äußerst liberal und der Wirtschaft wohl gesonnen. Entsprechend verwundert es nicht, wenn die Wirtschaft die Steueroase ebenso schätzt.

Abbildung 18: Standortbeurteilung Monacos durch die befragten Unternehmen (n=170)

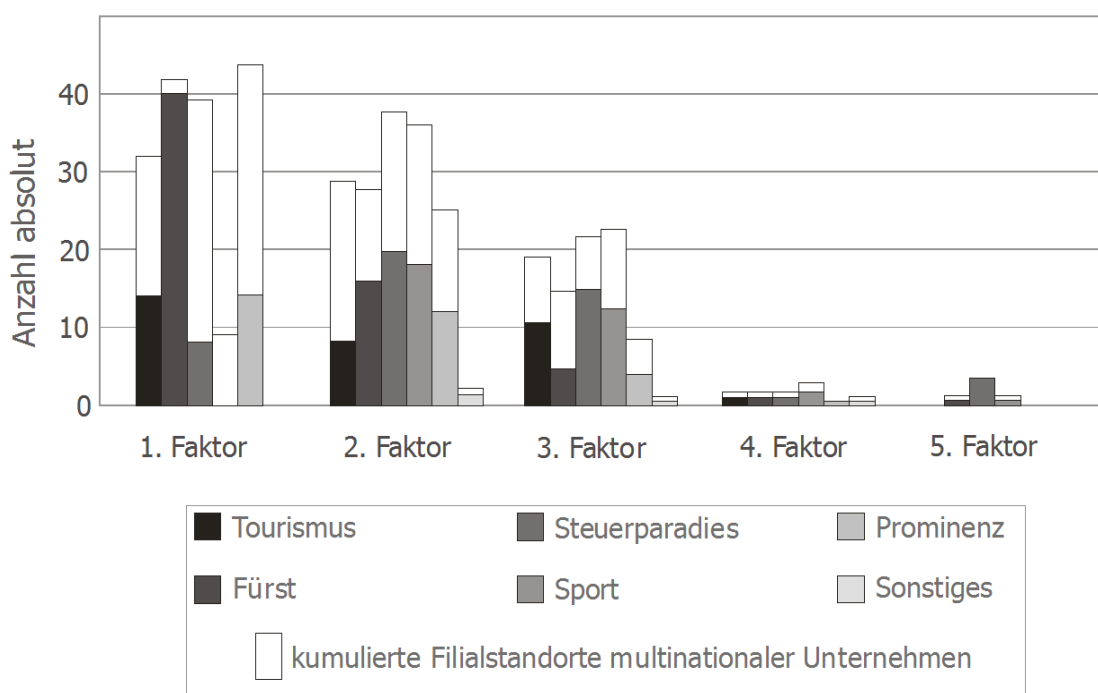


**Quelle:** Eigene Erhebung März/ April 2006

Tatsächlich scheint es den Unternehmensvertretern aber schwer zu fallen, die angenehme Steuersituation als primären Standortfaktor zu kennzeichnen. Abbildung 19 visualisiert, dass der steuerliche Faktor nur ein Faktor unter mehreren Faktoren ist und offenbar zu rasch überbewertet wird. Diese Überbewertung resultiert in der Regel aufgrund der allgemeinen Fehleinschätzung, in der Steueroase könne man gewinnbringender sein Vermögen anlegen. Diese Einschätzung ist fehlerhaft, da die Zinsen nicht höher sind, sondern nur unbesteuert. Multinational operierende Konzerne „arbeiten“ mit ihren finanziellen Mitteln und lassen diese nicht auf Konten ruhen – diese Taktik verfolgen einige vermögende Privatpersonen, die ihrerseits von den Steuerbedingungen in Steueroasen angesprochen werden (WINTERLER 1992). Multinationalen Unternehmen, die

in Steueroasen ansässig sind oder werden wollen, zielen in erster Linie nicht darauf ab, die Steuerfreiheit zu genießen, sondern die Wünsche der Steuerfreiheit suchenden Privatpersonen zu befriedigen. Diese Kausalkette bewirkte, dass die Prominenz als primärer Faktor bei der Unternehmensbefragung vor Ort in ihrer Bedeutung über der Steuersituation rangiert.

Abbildung 19: Gewichtung der Standortfaktoren durch Unternehmensvertreter in Monaco (befragte Unternehmen n=170, befragte Unternehmensvertreter mit monegassischer Staatsbürgerschaft n= 83; Mehrfachnennungen möglich)



**Quelle:** Eigene Erhebung März/ April 2006

Selbst die Bedeutung des Fürsten wird als Primärfaktor über die der Steuersituation gesetzt. Diese Aussage wird jedoch relativiert, da in erster Linie gebürtige Monegassen die Bedeutung des Fürsten derart unterstreichen, während Ausländer, die im Fürstentum arbeiten, die Rolle des Staatsoberhauptes eher geringer einschätzen, dafür den Tourismus und die Steuersituation benennen. Unabhängig von der nationalen Herkunft des Befragten entsprechen die für Monaco benannten Standortfaktoren sicher nicht weltweit gültigen Anforderungen für Standorte, sondern spezifisch den Vorstellungen und Erwartungen der in Monaco ansässigen Betriebe.

Der monegassische Fürst repräsentiert die Regierung des kleinen Landes, die seit der Gründung des Casinos verlässlich ein unternehmensfreundliches Image verkörpert und für jede Form wirtschaftlichen Handelns einen konstanten, planbaren Wert darstellt.

Die vielfach genannte Steuerpolitik des Zwergstaates an der Côte d'Azur stellt zwar die Grundlage der insgesamt gut funktionierenden Volkswirtschaft dar, ist aber für einen Kleinstaat im weltweiten Vergleich keineswegs eine Besonderheit. Fast alle kleinflächigen Nationen der Erde bieten eine liberale Wirtschaftspolitik verbunden mit geringen Steuerlasten (ARMSTRONG UND READ 1994).

Der Faktor Tourismus spielt in Monaco gleichermaßen eine wichtige Rolle wie in allen Ausflugszielen. Ein touristischer Anziehungspunkt bindet Kaufkraft und stärkt den ortsansässigen Einzelhandel. Zudem bietet der Fremdenverkehr einen zusätzlichen Markt im Bereich des Gastgewerbes; zwei der größten vier befragten Unternehmen sind in dieser Branche anzusiedeln.

Sportevents bilden, den Aussagen der Befragten folgend, einen wichtigen Wirtschaftsfaktor im Land (MEIJERS 2007). Verschiedene Motorsportveranstaltungen, Tennisturniere, Regatten und ähnliche Veranstaltungen spielen für Monaco im Sinne eines Event-Managements eine tragende Rolle und werden in die Stadtplanung des Fürstenhauses mit einbezogen. Rainier III legte großen Wert auf wettkampftaugliche Sportstätten (ESCUDO DE ORO 2005). Events dieser Art steigern das Image und den Bekanntheitsgrades eines Ortes und locken des weiteren Kaufkraft an (KUHN 2006). Neben den Events spielt der in der französischen ersten Liga anzusiedelnde Fußballverein eine gewisse konstante Rolle in Monacos Sportwelt.

Die Prominenten tragen dank der Presse ebenso zur Bekanntheit des Fürstentums bei wie die monegassische Steuerfreiheit. Letztere gilt als Ursache für die Ansiedlung einer nicht genau bekannten Zahl von Prominenten aus dem Show-Geschäft auf dem „Felsen der Millionäre“ (WINTELER 1992). Aufgrund der hohen Anzahl an vermögenden Personen auf kleiner Fläche entstand in Monaco ein spezielles Dienstleistungsangebot, welches darauf abzielt, die Wünsche der vermögenden Kunden zufrieden zu stellen. So finden sich in Monaco Filialen verschiedener international hochrangiger Designer-Ketten, die im Regelfall nur

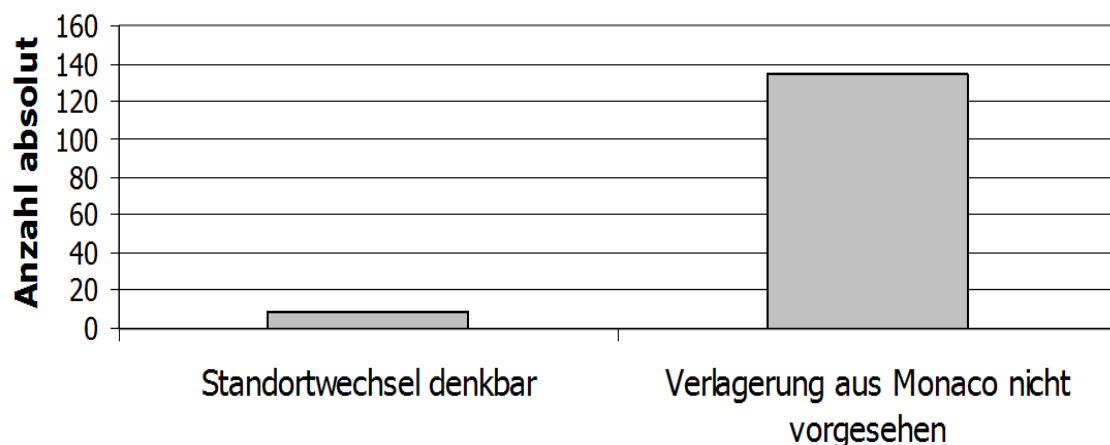
in Großstädten anzutreffen sind, da nur dort ein ausreichend kaufkräftiges Klientel vorhanden ist.

Die sechs Nennungen sonstiger Standortfaktoren ist stark von den spezifischen Bedürfnissen der Befragten abhängig. So kennzeichnete der Betreiber einer Segelschule die Nähe zum Meer als bedeutsamsten Standortfaktor, während ein Agentenbüro für Eventkünstler und Artisten den Zirkus Monte Carlo als bedeutendsten Standortfaktor nannte.

### 5.2.3 Ortansässigkeit, lokale Identität und internationale Vernetzung

Angesichts der hohen Zufriedenheit aller befragten Unternehmen mit dem Standort Monaco stellt sich die Frage, ob überhaupt die Absicht besteht, den Firmensitz zu verlagern und welche Gründe in diesem Falle ausschlaggebend sein könnten. Abbildung 20 zeigt, dass – in Korrelation mit der Standortqualität – der überwiegende Anteil der in Monaco ansässigen Unternehmen tatsächlich nicht daran interessiert ist, den Standort zu verlassen.

Abbildung 20: Option der Standortaufgabe im Fürstentum (n=144)



**Quelle:** Eigene Erhebung März/ April 2006

Von 144 befragten Unternehmen erwägen nur neun eine Standortverlagerung aus Monaco heraus, wobei es keineswegs um akute Vorhaben geht, sondern lediglich um Optionen. Drei Unternehmen nennen private Gründe für die Be-

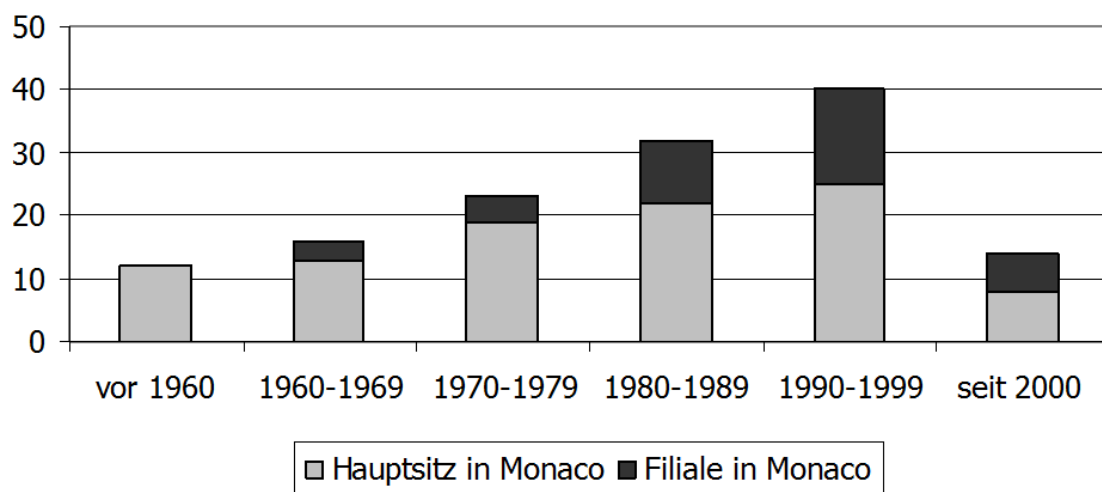
reitschaft, Monaco zu verlassen, wobei wirtschaftliche Interessen keine Rolle spielen.

Nur ein einziges Unternehmen beschäftigt die Angst vor der Krisenanfälligkeit. Hierbei handelt es sich um einen Motorsportveranstalter der fürchtet, die Formel 1 könnte eines Tages auf den Großen Preis von Monaco verzichten. In diesem Falle müsste er sein Heimatland mit seiner Firma verlassen oder diese neu ausrichten.

Fünf der Befragten halten eine Standortverlagerung aufgrund des geringen bezahlbaren Flächenangebotes für denkbar, wobei das französische Umland als Standortalternative oder als Standortzusatz benannt wird.

Die Frage nach der Dauer der Ansässigkeit beantwortet Abbildung 21.

Abbildung 21: Entwicklung der Ortsansässigkeit in Monaco, getrennt nach Hauptsitzen und Filialbetrieben in absoluten Zahlen (n=138)



**Quelle:** Eigener Erhebung März/ April 2006

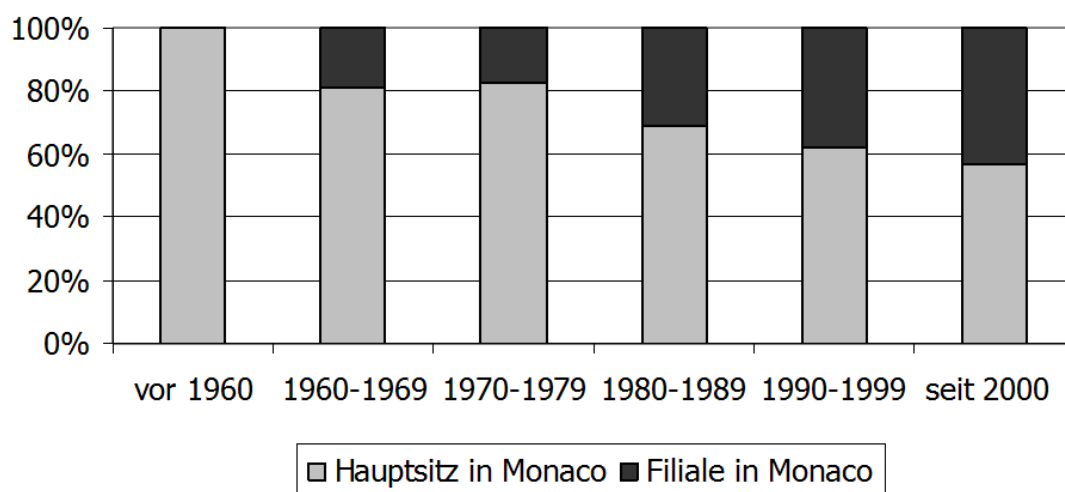
Die Entwicklung der Ortsansässigkeit zeigt zunächst, dass sich die Hälfte der befragten Unternehmen, die hierzu Angaben machten, in den 1980ern und 1990ern Jahren in Monaco angesiedelt haben. Die Ursache für den Ansiedlungsboom dieser beiden Dekaden ist die Bautätigkeit in Fontvieille. Grundsätzlich wird in Monaco zwar immer irgendwo gebaut, doch stellt Fontvieille die letzte große Neulandgewinnung des Fürstentums dar. In den beiden Dekaden wurden die meisten Gebäude für gewerbliche Nutzung errichtet, während heu-

te die fast abgeschlossenen Bauvorhaben primär nur noch den Sozialen Wohnungsbau betreffen.

Weiterhin fällt auf, dass die Zahl der Ansiedlungen nach den 1990er Jahren stark zurückgegangen ist. Das Problem des voll ausgeschöpften Baulandes ist allgegenwärtig. Zwar werden kleinere Gebäude schrittweise durch größere ersetzt, doch vollzieht sich diese „Recycling“ nur langsam, während neue Landgewinnungs- oder Untertunnelungsmaßnahmen noch auf sich warten lassen.

Gleichzeitig erhöht sich bei den Neugründungen der Anteil von Filialbetrieben stetig (Abbildung 21).

Abbildung 21: Entwicklung der Ortsansässigkeit in Monaco, getrennt nach Hauptsitzen und Filialbetrieben in Prozent (n=138)



**Quelle:** Eigene Erhebung März/ April 2006

Lag der Anteil ausländischer Betriebsgründungen beziehungsweise Filialeröffnungen in Monaco in den 1960er Jahren noch bei rund 20%, nähert er sich heute fast 50%. Internationale Firmen drängen auf den monegasischen Markt und zeigen, dass dort der Prozess der Nutzungssukzession voll eingesetzt hat. Es handelt sich um Umstrukturierungen städtischer Strukturen im Rahmen der Internationalisierung (LICHTENBERGER 1995, SCHNEIDER-SLIWA 2006). Lokale Strukturen brechen überall in den Wachstumsregionen der Welt auf und werden im Zeichen der Globalisierung zunehmend fremd bestimmt.

Nach KORCELLI-OLEJNICZAK (2007) fordert die Internationalisierung von einem urbanen Standort vier Funktionen:

- Funktion als Ort der Innovation und des Wettbewerbs
- Entscheidungs- und Kontrollfunktionen sind am Ort anzutreffen
- Schnittstellencharakter
- Symbolfunktion

Nur ein Ort, der sich international öffnet beziehungsweise anpasst, ist in der Lage, die vom Weltmarkt geforderten Bedingungen zu erfüllen. Die zunehmende „Internationalisierung“ des Fürstentums kann also als Teilprozess der Anpassung an den Weltmarkt verstanden werden.

FAULCONBRIDGE, BEAVERSTOCK ET. AL (2007) widmen sich am Beispiel des Bankensektors in Amsterdam ähnlich gelagerten Fragen: Sie stellen dabei die Vermutung an, dass Metropolen im Grunde nicht sämtliche Funktionen derselben selbst abdecken müssen. Es könnte ausreichen, sie in der Nachbarschaft oder im Umland zu wissen, um von ihnen profitieren zu können. In Europa, wie FRIEDMANN (1986) und SASSEN (1991) selbst zu Beginn ihrer Arbeiten einräumen, sind die Städte von Weltrang ohnehin relativ klein im Vergleich zu denen in Nordamerika oder den asiatischen Zentren. Allen ist jedoch ein hoher Anteil an internationalen Unternehmen gemein, wie FRIEDMANN UND WOLFF bereits 1982 postulierten.

Während sich abzeichnet, dass internationale Firmen in stark zunehmendem Maße Interesse an monegassischen Flächen zeigen, stellt sich die Frage, wie die monegassischen Traditionsbetriebe mit diesen veränderten Bedingungen umgehen. Dabei handelt es sich nicht nur um die Frage zunehmender Konkurrenz um die wenigen verfügbaren Flächen, sondern auch um die Bereitschaft, mit den neu zugezogenen Unternehmen zu kooperieren. Kleine Standorte, so könnte man mutmaßen, haben den Vorteil, face-to-face-Kontakte erheblich zu erleichtern. Die Bildung von Netzwerken und das Nutzen von Kooperationsstrukturen könnte helfen, sich im Konkurrenzkampf zu günstiger zu positionieren. Wie WILLIAMSON (1991) jedoch bereits festgestellt hat, neigen unternehmerischen Netzwerke dazu, sich in problembehafteten Zeiten zu zerstreuen oder Nischenform anzunehmen.

So verwundert es nicht, dass es primär die Gruppe der wachsenden, dem internationalen Markt angepassten Unternehmen sind, die bestrebt sind, Netzwerkstrukturen zu schaffen und darin zu agieren.

Die zugezogenen Unternehmen und die lokalen Gewinner suchen nach Optionen, Netzwerkstrukturen zu vertiefen und sie zu pflegen, während die lokalen Verlierer unter den Unternehmen ihre unkooperative Haltung noch zu intensivieren scheinen.

### **5.3 Internationalisierung begegnet lokaler Nutzung – das Sukzessionsmodell**

Die Zahl ausländischer Firmen in Monaco nimmt stetig zu. Da der Flächen Gewinn nicht ausreicht, um die Nachfrage zu befriedigen, steigen die Immobilienpreise. Es liegt daher die Schlussfolgerung nahe, dass die Summen für Neubauten daher vor allem von internationalen Firmen zu Lasten ansässiger Nachfrager aufgebracht werden.

Eine weitere Konzentration von Niederlassungen international operierender Firmen lässt sich in gepflegten sanierten Altbauhäusern beobachten, die baulich einen durchaus repräsentativen Charakter aufweisen. Die sanierten Altbauten sowie die neu erbauten Immobilien zählen beide zu den hochpreisigen Lagen des Fürstentums und kommen aufgrund der hohen Nachfrage und des beträchtlichen Preises nur für ausreichend liquide Unternehmen als Standort in betracht.

Die Entwicklungen, die sich am Standort Monaco vollziehen, folgen dabei einer bestimmten Systematik, die sich aufgrund der Prozesse im Zwergstaat ableiten lässt. Diese ist modellhaft zu verstehen und bezieht sich primär auf die monegassische Stadtentwicklungspraxis, kleinere und ältere Gebäude im Zuge eines „Flächenrecyclings“ abzureißen, um Platz für größere Gebäude zu schaffen. Dabei handelt es sich nicht nur um das Ersetzen sanierungsbedürftiger Gebäude durch größere Objekte, sondern gleichzeitig auch um eine Nutzungssukzession.

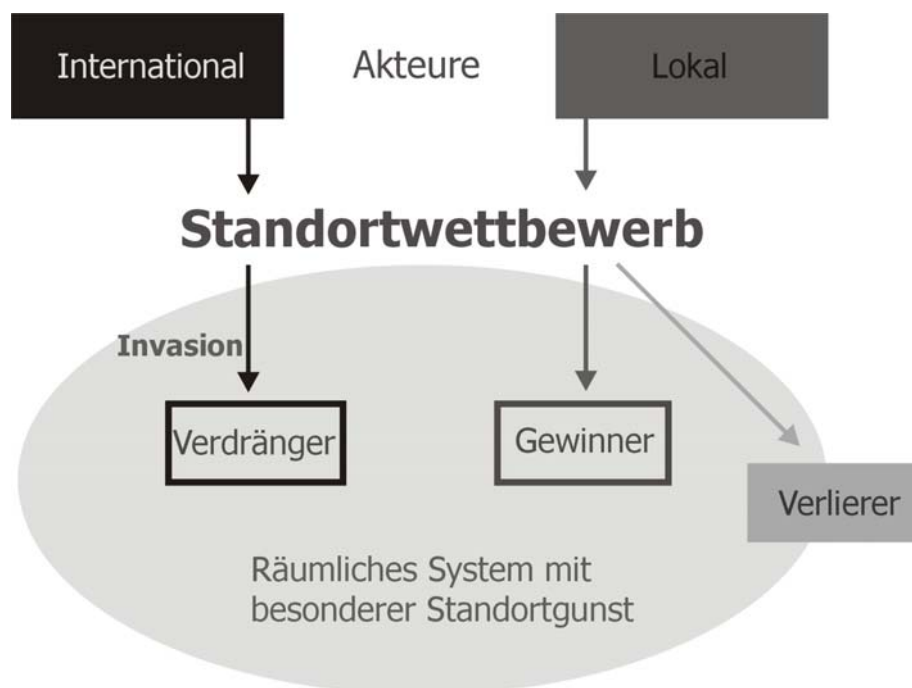
Die modellhafte Darstellung (Abbildung 23) bezieht sich auf ein räumliches System mit besonderen Rahmenbedingungen und einem wirtschaftlich deregulie-



renden Charakter. In der Realität können solche Systeme Inseln, Freihandelszonen oder, wie im Fall des Fürstentums Monaco, ein souveräner Nationalstaat sein, der sich aufgrund seiner Gesetzgebung klar vom französischen Umland abgrenzt und ein geschlossenes System bildet. Im Fallbeispiel handelt es sich um einen steuerlichen Gunstraum, der sich hinsichtlich dieser Standortqualität klar von seinem Umland abhebt.

Das Sukzessionsmodell konzentriert sich auf die Folgen des Standortwettbewerbs innerhalb des räumlichen Systems. Die Konkurrenz der verschiedenen Akteure sorgt für den Aufbau eines Drucks, dem sich nicht alle beteiligten Gruppen gewachsen sehen. Grob lassen sich drei Akteursgruppen definieren, die sich auf das Raumsystem unterschiedlich auswirken. Neu im System sind die Verdränger. Dabei handelt es sich in der Regel um internationale Akteure, die neu im System sind und zusätzliche Flächen benötigen. Die Verdränger zeigen generelles Interesse am Standort, konzentrieren sich jedoch auf die Toplagen.

Abbildung 23: Sukzessionsmodell – die Akteure



Quelle: Eigene Darstellung

Bei der Gruppe der Gewinner handelt es sich um Akteure, die im System bereits einen Platz eingenommen haben und systemintern nach Verbesserung streben. Den Gewinnern gelingt es, dem Standortdruck standzuhalten und am anhaltenden Wirtschaftsboom teilzuhaben.

Der Kategorie der Verlierer sind jene Akteure zuzurechnen, die der Invasion neuer Standortkonkurrenz nicht stand halten können. Die Verlierer sind gezwungen, Toplagen zu verlassen, da sie dem Preisdruck nicht gewachsen sind. Sie verlassen das System und weichen auf marginalere Lagen im System aus, wo sie jedoch nicht sicher sind, da der allgemein spürbare Konkurrenzdruck im System weiterhin existiert.

Das räumliche System besonderer Standortgunst stellt einen Standort dar, der sich im internationalen Vergleich als äußerst attraktiv positioniert. Die gesetzlichen Rahmenbedingungen, die dem System die Funktion einer Steueroase gewähren, stellen im internationalen Wettbewerb einen bedeutsamen Gunstfaktor dar. Der Raum ist jedoch begrenzt und zum größten Teil bereits durch Akteure besetzt, entsprechend groß ist der Druck auf existierende Flächenkapazitäten und der Bedarf an Flächenzuwachsen.

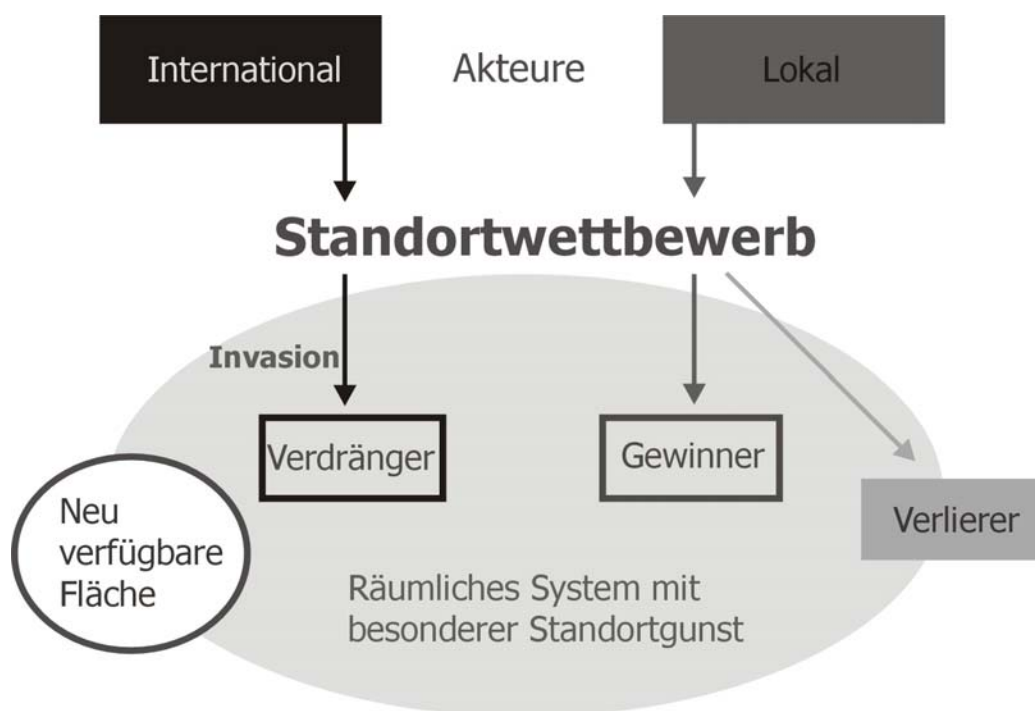
Obwohl der Gunstfaktor der steuerlichen Rahmenbedingungen überall im System gleichermaßen vorhanden ist, gibt es innerhalb des Systems bessere und weniger gute Lagen. Diese unterschiedliche Wertigkeit innerhalb dieser eng gefassten Raumeinheit hat mehrere Gründe. Alte, möglicherweise bereits degradierte Standorte und neu verfügbare Standorte liegen unmittelbar nebeneinander. Diese Koexistenz bewirkt wiederum Wanderungsbewegungen, da bestimmte Branchen stets darauf bedacht sind, sich an den Toplagen anzusiedeln und andere Branchen auf die vergleichsweise preiswertesten Standorte angewiesen sind, um sich überhaupt im System halten zu können. Das kontinuierliche Flächenrecycling, bei dem ältere Bausubstanz durch neuere Gebäude mit einem größeren Flächenangebot ersetzt wird, sorgt für einen stetigen Wandel der Stadtstruktur und eines daraus resultierenden stetigen Wandel der Lokalisierung der Toplagen. Wie bereits erläutert, stellen sich die Akteure der Konkurrenz um Flächen und nehmen eine Dreiteilung in Verdränger, Gewinner und Verlierer hin. Durch die rasche und stetige Prozedur des Flächenrecyclings existieren innerhalb des Systems gute und schlechte Lagen nie dauerhaft, da bes-

sere Lagen ständig nachwachsen. Entsprechend ist es zunächst das Ziel der Akteure, weiterhin am Standort zu partizipieren und nicht zu den Verlierern abzuweichen, die aus dem System verdrängt werden.

In der Ausgangsphase des Sukzessionsmodells (Abbildung 24) existiert innerhalb des Systems eine neu verfügbare Fläche. Diese Fläche kann ganz oder zum Teil durch Flächenrecycling, aber auch durch eine Landgewinnungsmaßnahme entstanden sein.

Unabhängig von der Art der Entstehung erweitert die neue die bereits bestehende Fläche und zieht die Aufmerksamkeit der Akteure auf sich. Akteure, die von außen ins System eindringen wollen, konkurrieren mit den Akteuren, die bereits im System agieren. Letztere haben dann ein besonderes Interesse an der neuen Fläche, wenn sie selbst einen Standort im System besetzen, der tendenziell degradiert ist. Degradierete Bausubstanz bedeutet in diesem Zusammenhang, dass an den Gebäuden bauliche Mängel in Form von nicht behobenen Altersschäden beziehungsweise alterbedingte Abnutzungserscheinungen vorhanden sind.

Abbildung 24: Sukzessionsmodell: Phase 1 – die Ausgangssituation

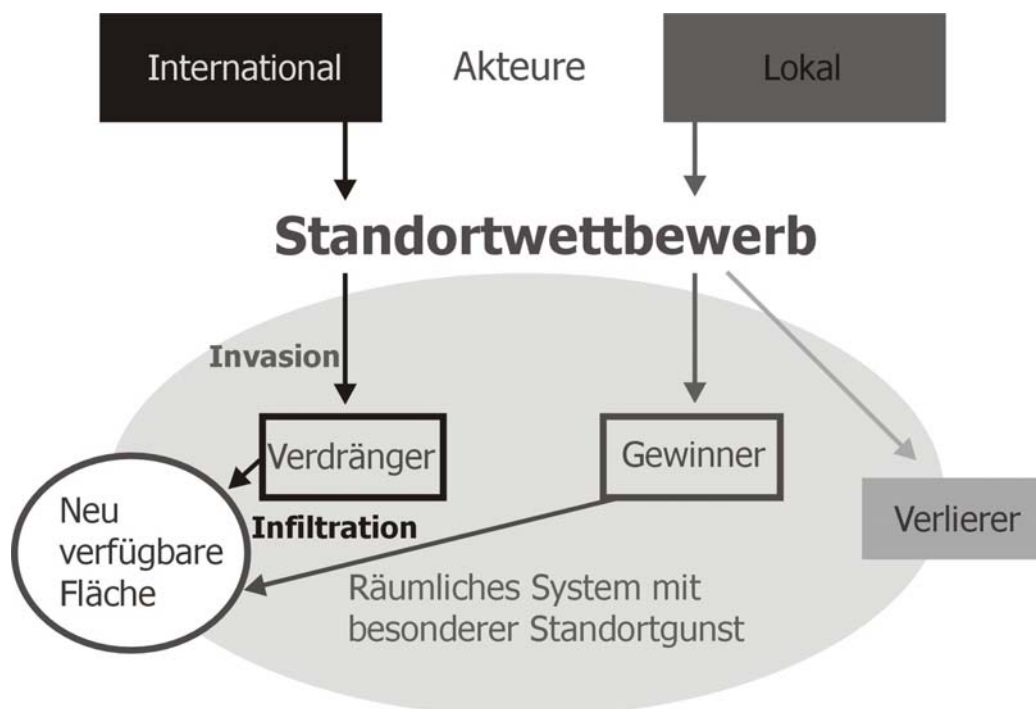


Quelle: Eigene Darstellung

Bausubstanz, die sich aufgrund architektonischer Stilmittel nicht mehr ins Stadtbild einfügt, kann unter Umständen ebenfalls zur degradierten Bausubstanz gezählt werden, weil sie rein optisch nicht die Attraktivität einer Toplagen-Immobilie ausstrahlen kann und somit nur einen unterdurchschnittlichen Wert auf dem Markt erzielen kann.

Aufgrund des Mangels an Fläche und der hohen Aufwandes der Flächenerweiterung erfahren die neu verfügbaren Flächen durch ihren Charakter als Rarität eine extrem hohe Nachfrage. Für die Anbieter der Flächen ist dies zweifelsohne eine komfortable Situation, denn analog zum hohen Nachfrageniveau sind die Preise für die wenigen, auf dem Markt verfügbaren Flächen enorm hoch. Ebenfalls hoch ist die Bereitschaft, neue Flächen zu schaffen. Die Umnutzung beziehungsweise das Recycling von Flächen, um das Fehlen von Freiflächen zu kompensieren, ist äußerst lukrativ.

Abbildung 25: Sukzessionsmodell: Phase 2 – Infiltration



Quelle: Eigene Darstellung

Nur die internationalen Akteure und die Gruppen der lokalen Gewinner verfügen über ausreichende Finanzmittel, um sich Chancen auf besagte Flächen ausrechnen zu können. Die Verlierer sind nicht in der Lage, die erforderlichen Summen aufzubringen und ziehen sich aus dem Wettbewerb um die Toplagen zurück. Die Phase der Infiltration wird daher maßgeblich von den Gewinnern und Verdrängern geprägt (Abbildung 25).

Die Verdränger nutzen die neu verfügbare Fläche, um den besten Standort im System für sich zu erschließen. Die Gewinner können zwei Motivationen haben, sich für die zusätzliche Fläche zu interessieren. Die erste Motivation ist das Bestreben, innerhalb des Systems zu erweitern. Im System etablierte, wirtschaftlich florierende Unternehmen mit Erweiterungsbedarf sind auf derartige Flächenangebote angewiesen, um vor Ort Expansionsvorhaben durchführen zu können. Ein boomendes Unternehmen, welches der Kategorie der Gewinner zugerechnet werden kann, kann möglicherweise in ausreichendem Maße Finanzkraft aufbringen, um sich im Wettbewerb um einen Teil der neu verfügbaren Fläche durchzusetzen. Die zweite Motivation ist die systeminterne Verlagerung. Dabei plant das Unternehmen, einen neuen Standort zu nutzen und den alten Standort im System aufzugeben, weil der alte Standort den Anforderungen nicht genügt und möglicherweise bereits Erscheinungen der Degradation zeigt.

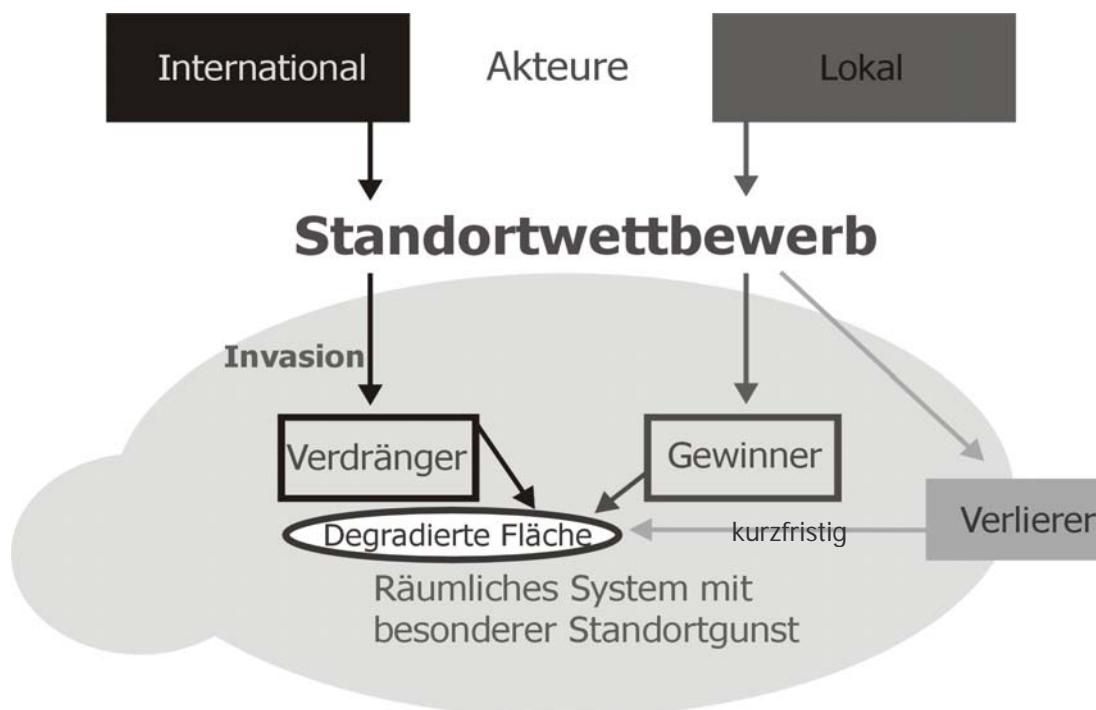
Dieser Austausch des Standortes, der eine degradierte Freifläche zurücklässt, führt zur Phase der Sukzession und Okkupation (Abbildung 26).

Die degradierte Fläche, die innerhalb des Systems zurückgelassen wurde, weckt wiederum das Interesse der unterschiedlichen Akteure vor Ort. Die Verdränger und die Gewinner sehen in der verlassenen Fläche zunächst eine neue Flächenkapazität, die systemweit grundsätzliches Potential bietet. Im Gegensatz zur Infiltrationsphase können sich die Verlierer hier ebenfalls ein gewisses Interesse leisten. Die Bausubstanz auf der degradierten Fläche ist in Anbetracht ihrer Bedeutung als unterdurchschnittlicher Standort im System preiswerter und daher möglicherweise erschwinglich. Ohne nennenswerte Investitionen, die sich ein Verlierer ohnehin nicht leisten könnte, wäre eine Nutzung möglich. Den Verlierern geht es darum, innerhalb des Systems günstige Flächen zu identifizieren und nutzen zu können, um weiterhin am Standort be-

stehen zu können. Die Verlierer sichern sich zunächst kurzfristig die degradierte Fläche, bis diese durch eine Aufwertung finanzstärkerer Konkurrenten im Preisniveau so stark steigt, dass die Verlierer ein Halten der Fläche als unrentabel einstufen müssen.

Die Verdränger und Gewinner, die Interesse an der degradierten Fläche zeigen, planen weiterführende Investitionen und daher mittel- und langfristige Maßnahmen der Immobilienentwicklung.

Abbildung 26: Sukzessionsmodell: Phase 3 – Sukzession und Okkupation



**Quelle:** Eigene Darstellung

Damit das Fehlen neuer Flächen kompensiert werden kann, müssen folglich auf diesem innovativen Weg neue Flächen geschaffen werden. Die Tatsache, dass das Recycling ineffizient bebauter Flächen mit degradiert oder mit stark Flächen verbrauchender Bausubstanz hohen Profit verspricht, erleichtert es den potentiellen Investoren, ihre Mittel zu investieren. Abrissarbeiten sowie die darauf folgende Bautätigkeit wandeln einen degradierten innerstädtischen Bereich zu einem neu verfügbaren Standort innerhalb des geschlossenen räumlichen Systems mit besonderer Standortgunst um. Der neu verfügbare hochwertige

Standort liegt zum einem im Trend, was die Bausubstanz und die daran geknüpften Anforderungen anbelangt, zum anderen können überdurchschnittliche Bodenpreise von den Mietern oder auch den Käufern verlangt werden. Die Gewinner und Verdränger sind in Folge der designierten Wertsteigerung einer modernisierten Fläche daran interessiert, die neuen Flächen nach eigenem Ermessen für den Eigenbedarf zu gestalten, sie treten aber gleichermaßen Spekulanten auf, die kein eigenes Nutzungsinteresse an der Fläche haben.

Unabhängig von der Motivation zielen die Verdränger und die Gewinner auf die ehemals degradierte Fläche und vertreiben sukzessiv die Verlierer, die sich kurzfristig hier ansiedeln konnten. Es liegt eine doppelte Sukzession vor. Die von den finanziell dominanten Akteuren forcierte Transformation der Fläche zwingt die Verlierer, auf andere degradierte Flächen im System zurückzuweichen oder den Standort gänzlich aufzugeben. Nach vollzogener Transformation beziehen an Stelle der lokalen Verlierer die Gewinner und Verdränger Position und teilen die neu gestaltete Fläche unter sich auf.

Angesichts des liberalen, deregulierenden Wirtschaftssystems innerhalb des Gunstraumes, wird alleine dem Markt die Einflussnahme auf die räumliche Entwicklung überlassen. Gerade bei einem räumlich stark begrenzten System wie einem Kleinstaat ist es, NUHN (1978) folgend, wichtig, dass die nationale Wirtschaft durch globalwirtschaftliche Impulse angemessene Entwicklungen vollzieht. Die internationale Nachfrage steigert den Wert der Immobilien erheblich und beeinflusst die Immobilienbranche des geschlossenen Systems. Die einzige Ausnahme im Zuge staatlicher Nichteinmischung auf den Immobilienmarkt bilden Eingriffe im Bereich der Wohnimmobilien. Ein steuerreduziertes System zieht nicht nur finanzkräftige Unternehmen an sondern auch ebensolche Privatpersonen. Um seine Sozialfunktion als Staat wahrzunehmen, ist die Administration gezwungen, eine Verdrängung der einheimischen Bevölkerung zu verhindern und ihre Wohnflächen zu sichern, da dieses Klientel nicht in der Lage ist, mit den gewerblichen Akteuren und den vermögenden Privatpersonen zu konkurrieren.

Wie im Vorfeld bereits dargelegt, hat der soziale Wohnungsbau in Monaco dafür gesorgt, dass Wohnraum in Fontvieille geschaffen wurde. Auch wenn von offizieller Seite das Bestreben, den Monegassen Wohnraum zu erschwinglichen

Preisen anzubieten, unterstrichen wird, so ist doch der offenkundige Nebeneffekt der küstennahen Wohnkomplexe eine Freisetzung von innerstädtischen Flächen. Alte Häuser, deren Obergeschosse Wohnnutzung beherbergte, wurden abgerissen. Die Ladenlokale, die primär der Nahversorgung und der Deckung des täglichen Bedarfs galten, waren gezwungen, sich neue Standorte zu suchen. Die Neubebauung der Flächen nach dem Abriss hatte zwei Zielsetzungen. Erstes Ziel war eine bessere Ausnutzung der Grundfläche. Höhere Gebäude waren die Folge; außerdem wurde darauf geachtet, unnötige Überkapazitäten an Geschosshöhe zu vermeiden. Die teilweise über vier Meter messenden, großzügigen Geschosshöhen, die in der Belle Époque Verwendung fanden, wurden auf ein zeitgemäßes Maß von knapp 2,50 Meter reduziert. Bei gleicher Höhe können so mehrere Etagen in einem Gebäude untergebracht werden. In Monaco ist es dabei auch üblich, dass Wohnnutzung durch gewerbliche Nutzung verdrängt wird. Büroräumlichkeiten in den oberen Stockwerken sind ebenso denkbar wie Praxisräume oder eine Residenz- oder Fremdenverkehrsnutzung für vermögende, ausländische Gäste, während im unteren Gebäudebereich moderne Ladenlokale eingerichtet werden können. Die neue Bausubstanz zollt modernen Nutzungsansprüchen Tribut und avanciert zu einem höherwertigen Standort. Aufgrund des Preisanstiegs ist die Verlagerung der ursprünglichen Nutzung, die Wohnfunktion der einheimischen Bevölkerung in die Areale des Sozialen Wohnungsbaus in Fontvieille, daher in aller Regel dauerhaft und nicht nur als temporäre Überbrückung während der Bautätigkeit zu betrachten. Selbst wenn staatliche Mittel in ein Neubau- oder Sanierungsprojekt fließen, ist nicht damit zu rechnen, dass der vorher gültige Flächenpreis gehalten wird oder gehalten werden müsste. Verordnungen, wie sie beispielsweise in Deutschland im Rahmen der Stadterneuerung üblich sind, die unter anderem den Mietpreis nach einer subventionierten Sanierung für einen bestimmten Zeitraum konstant halten (ILB 2007), sind im Fürstentum Monaco unüblich. Die liberalwirtschaftliche Grundeinstellung kommt auch oder ganz besonders beim Immobilienmarkt zur Geltung: Der Markt regelt preisliche Modalitäten.

Sowohl die Maßnahmen des Staates im Bereich des sozialen Wohnungsbaus wie auch die gewerbliche Flächenentwicklung der Verdränger und Gewinner

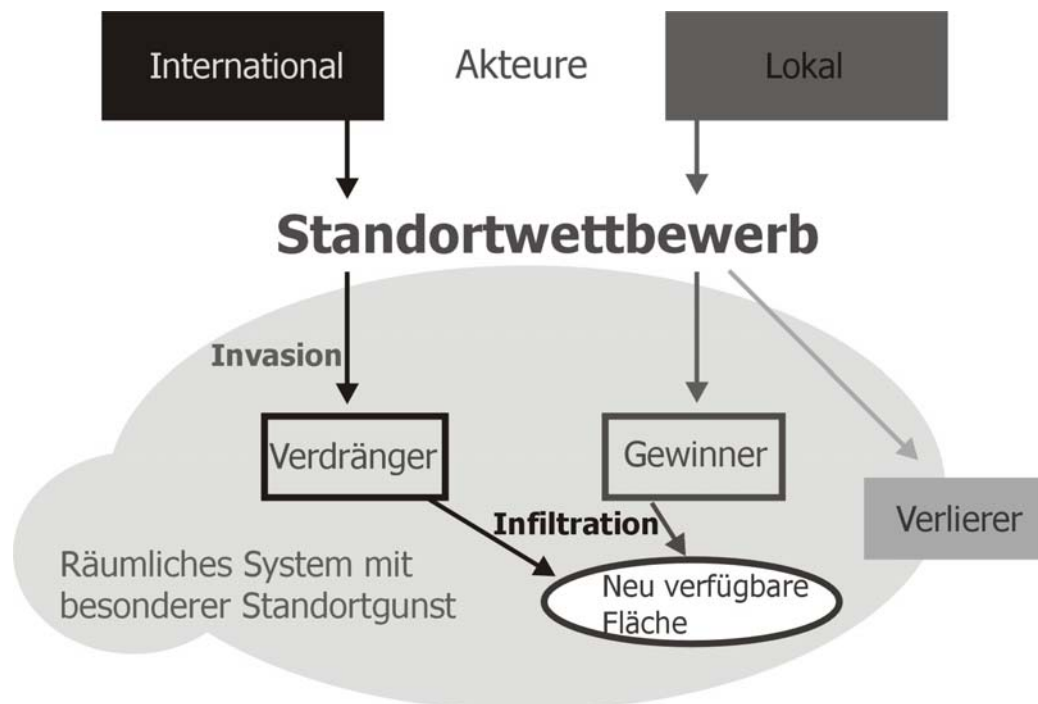


bedeuten für das räumliche System eine effizientere Flächennutzung und damit eine Zunahme.

Innerhalb des räumlichen Systems mit besonderer Standortgunst schafft man es trotz vielfältigen Engagements nicht, die Nachfrage nach Fläche zu bedienen. So lange durch groß angelegte Neulandgewinnung die Flächennachfrage nicht bedient werden kann und diese sogar weiterhin noch kontinuierlich steigt, wird sich die modellhafte Entwicklung wiederholen.

Im Laufe der dynamischen Entwicklung können Gewinner und Verdränger durchaus zu Verlierern werden (Abbildung 27).

Abbildung 27: Sukzessionsmodell: Phase 4 – Gewinner von heute als Verlierer von morgen



**Quelle:** Eigene Darstellung

Der Wettbewerb innerhalb des räumlichen Systems verlangt von den Akteuren, sich immer wieder neu anzupassen und in ihren Standort zu investieren. Die Alterung der Gebäude und Stadtviertel innerhalb des Systems ist obligater Bestandteil der Stadtentwicklung, die Folge ist ein immer wiederkehrender Bedarf an Sanierung und Gebäudemodernisierung. Da immer wieder neue Gebäude entstehen, die auf höhere Ausnutzung der Grundfläche abzielen, können selbst

begleitende Sanierungsmaßnahmen nicht verhindern, dass der eigene Standort irgendwann zu den degradierten Arealen innerhalb des Systems zählen wird. In der Konsequenz dieser Problemstellung ist die einzige Lösung die immer wiederkehrende Suche nach neuen Standorten im System. Diese Entwicklung verlangt von den vor Ort wirkenden Akteuren entsprechend hohe wirtschaftliche Möglichkeiten. Der Gunstraum verspricht durch seine besonderen Rahmenbedingungen eine Erhöhung des Gewinns. Dieser zusätzliche Gewinn muss aber zu einem bestimmten Teil wieder re-investiert werden, um die Präsenz am Standort erhalten zu können.

Da jeder im System befindliche Akteur die Rolle des Verlierers annehmen könnte, wenn finanzielle Unterlegenheiten gegenüber den Mitbewerbern deutlich werden, bieten sich theoretisch immer wieder neue Verlierer, die dem Druck von außen nachgeben müssen und die Entwicklung kann sich kreislaufartig wiederholen. Internationale Unternehmen, die von außen im Bedarfsfall auf einen gewissen finanziellen Rückhalt zugreifen können, sind hier im Vorteil und haben das Potential, langfristig die dominante Rolle im Verdrängungswettbewerb um den Standort einzunehmen. Das Resultat dieser dynamischen Verdrängung der lokalen Verlierer von den günstigen Standorten aus dem System oder gänzlich vom Markt ist ein weltweit zu beobachtenden Prozess der Internationalisierung.

Innerhalb des räumlichen Systems verlaufen diese Prozesse kreislaufartig und vor allem parallel. Das aufgezeigte Modell stellt vereinfacht dar, dass jeweils ein einzelner Standort im Umbruch begriffen ist und der Transformation vom degradierten in einen neu verfügbaren Bereich zugeführt wird. Das Beispiel des Fürstentums Monaco zeigt jedoch mehrere parallele Transformationen. Eine Vielzahl von Baumaßnahmen sorgt zeitgleich und überlappend an verschiedenen Orten für den Prozess des Flächenrecyclings. Der Flächenmarkt wird so keineswegs transparenter, zumal das Flächenrecycling eine branchenspezifische Struktur aufweist. Hinsichtlich der unterschiedlichen Standortwünsche der Unternehmen liegt es auf der Hand, dass ein Industriebetrieb, der chemische Erzeugnisse produziert, andere Maßstäbe an einen Standort legt als beispielsweise eine Bank.

Der Prozess des Flächenrecyclings auf dem Weg in die optimale Nutzung der Gebäudesubstanz und der immer wiederkehrenden Bemühung, die Bauwerke den modernsten Anforderungen anzupassen, kann theoretisch auf unbestimmte Zeit vollzogen und stetig durch Landgewinnungsmaßnahmen ergänzt werden, wie es im letzten Jahrhundert bereits mehrmals durchgeführt wurde. Zwingende Bedingung für die Fortführung dieses Kreislaufs ist ein unverminderter Druck von außen, der zu einer fortschreitenden Verdrängung im System führt.

## **VI. SCHLUSSFOLGERUNGEN**

## **6.1 Schlussfolgerungen aufgrund der empirischen Befunde – Forschungsfragen und Hypothesen auf dem Prüfstand**

Die eingangs gestellte Frage nach der Rolle eines Benefits aufgrund des Bekanntheitsgrades eines Staates kann nicht zur Gänze beantwortet werden. Jedoch ist die Annahme plausibel, dass die Einschätzung des eigenen Standortes auf potentielle Interessenten wirkt. Da von 170 befragten Unternehmensvertretern kein einziger Interviewpartner den Standort Monaco als schlecht einstufte, ist eine gewisse Zufriedenheit mit dem Standort festzustellen. Diese Zufriedenheit basiert auf verschiedenen Sachverhalten. Erstens erklärt die positive Bewertung des Standortes, warum man bereit ist, hohe Mieten in Kauf zu nehmen. Offenbar rechtfertigt das gute Standortgefüge den Preis. Zweitens erklärt das gute Ergebnis die permanenten Bestrebungen, den Standort flächenmäßig zu vergrößern, um Expansion und Zuzug zu ermöglichen. Drittens ist der Druck von außen die Folge der guten Stimmung vor Ort. Die Zufriedenheit des ortsansässigen Gewerbes nährt das Wachstum des Standortes und machen diesen zu einem aufstrebenden Standort, der als solcher begehrt wird.

Die genannten drei Konsequenzen stellen einen Mehrwert dar, der durch das positive Bild des Standortes entsteht. Leider lässt sich eine vage Begrifflichkeit wie Image nicht konkret bemessen, und es ist unklar, wie viel dieser Faktor zur hohen Nachfrage an monegassischer Fläche beitragen kann. Hinzu kommt, dass Image eine subjektive Empfindung ist, die daher individuell unterschiedlich bewertet wird.

Die Frage nach der Bedeutung des monegassischen Steuersystems im internationalen Wettbewerb, wie es die zweite Forschungsfrage einleitete, muss differenziert betrachtet werden. Die einheimischen Gewerbetreibenden sehen kaum einen Wert im äußerst liberalen Steuersystem des Fürstentums, da sie, so trivial es klingen mag, daran gewöhnt sind. Dahingegen messen Unternehmen, die nicht in Monaco gegründet wurden, sondern im Fürstentum einen zusätzlichen Standort eröffnet oder dorthin ihren Sitz verlagert haben, dem Steuersystem eine größere Bedeutung bei. Die Beibehaltung des von den Unternehmen als interessanten und aufstrebenden bewerteten Standorts Monaco zählt trotz der unternehmensfreundlichen Fiskalpolitik keineswegs zu den preiswerten Alterna-

tiven. Im Gegenteil, wie vielfach erwähnt, erhöhen die extrem hohen Flächenkosten die Unterhaltung eines Standortes in Monaco beträchtlich. So bietet die lasche Besteuerung der Unternehmen einen gewissen Ausgleich zu den hohen Immobilienwerten. Volkswirtschaftlich betrachtet ergibt sich für Monaco dadurch eine interessante Situation. Der Staat kann nur auf geringe Gewerbesteureinnahmen (etwa 8% Anteil am gesamten Staatshaushalt; PRINCIPAUTÉ DE MONACO 2007) zurückgreifen. Mit 9% Anteil an den Staatseinnahmen kompensieren die Mieteinnahmen die fehlende Gewerbesteuer. Außerdem befindet sich Monaco in der fiskalisch bequemen Lage, Luxus suchende Personengruppen anzuziehen (VESZELTIS 2006). Diese Gruppe der vermögenden Einwohner und Gäste sorgt mit ihren Ausgaben vor Ort dafür, dass die Mehrwertsteuer mit rund 52% am Staatshaushalt beteiligt ist und diesen maßgeblich finanziert. Hinzu kommt, dass in Monaco die Mieteinnahmen ebenfalls mit der Mehrwertsteuer belegt werden und der Staat somit auch beträchtliche Einnahmen durch private Vermieter hat (ANSELM 2004). Die Mehrwertsteuerregelung dürfte auch für die fürstliche Toleranz gegenüber privatwirtschaftlichen Immobilieninteressen verantwortlich sein, da diese aus staatlicher Sicht eine bequeme und sichere Einnahmequelle darstellen. Für ein Unternehmen, welches sich in Monaco ansiedeln möchte, bieten die günstigen steuerlichen Rahmenbedingungen einen klaren Anreiz, während die Flächenpreise zwar hoch sind und somit hemmend sein könnten, grundsätzlich aber die umfassenden Standortkosten nicht unmöglich machen. Die hohen Flächenkosten sind vom Markt gestaltet und im Vergleich zu alternativen Standorten offenbar nicht zu teuer, ansonsten würde man sich zweifelsohne gegen den Standort Monaco entscheiden. Dem folgend spielt die Steuerpolitik Monacos eine besondere Rolle. Das Interesse an einer Steueroase erstreckt sich jedoch nicht nur auf eine steuerliche Ersparnis (WINTELER 1992). Die mit dem Ruf einer Steueroase verbundene Diskretion bietet einen weiteren starken Anreiz, ein liberales System als Standort zu nutzen. Die Europäische Union befürchtet aufgrund der Möglichkeit, Geld anonym vor anderen Staaten verbergen zu können, die Gefahr von Steuerhinterziehung und Betrug (EUROPÄISCHE KOMMISSION 2006B).

Die Existenz einer „global command capability“, wie sie in der dritten Forschungsfrage aufgegriffen wird, ist schwer zu belegen und steht in gewisser

Analogie zum Imagebegriff. SASSEN (1991) umreißt den Begriff nur und nennt keine bestimmte Anzahl von Faktoren, die ein Standort aufbieten muss, um eben an jener Anforderung entsprechende Nachfragen bedienen zu können. Wie das Image verfügt ein Ort über die Möglichkeit, die an ihn gestellten Bedürfnisse zu befriedigen. In diesem Fall geben die Antworten der Unternehmen wiederum Aufschluss über die Nachfragebedingungen und die darauf abgestimmten Angebote am Standort.

Zunächst muss darauf hingewiesen werden, dass im Bereich der Metropolenforschung immer wieder unterschieden wird, in welche Kategorie ein Ort mit Metropolencharakter fällt. Bereits FRIEDMANN UND WOLFF (1982) schufen eine oberste Kategorie der World Cities und zählten drei Städte (London, New York und Tokio) zu den Weltmarkt bestimmenden basing points. Monacos Bedeutung ist entsprechend den ermittelten Beziehungen nicht von globaler Bedeutung und kann sich selbstverständlich nicht mit den hochrangigen Metropolen messen. Die Befragung der Unternehmen hat gezeigt, dass Monaco in erster Linie eine Bedeutung für Unternehmen aus Frankreich und dem Nordwesten Italiens aufweist; in gewissem Maße werden auch diverse Netzwerke zwischen anderen europäischen Finanzstandorten deutlich. Verknüpfungen zwischen Standorten der Finanzdienstleistungsbranche (Schweiz und Frankfurt am Main) weisen auf eine sektorale Beziehung hin, die die überregionale ergänzt.

Obwohl die lokalen Unternehmen nicht die zunächst erwarteten Netzwerkstrukturen aufwiesen, zeigten sich Kooperationen und die Nutzung von Synergieeffekten bei multinationalen Unternehmen und lokalen Unternehmern, die im Bereich der unternehmensorientierten Dienstleistungen angesiedelt sind. Die global agierenden Unternehmen und ihre verwandten Branchen bilden vor Ort Netzwerke, die im Rahmen der „global command capability“ als Charakteristikum gewertet werden können. Die Ergänzung dieses Angebotes durch eine universitäre Einrichtung im Bereich der Wirtschaftswissenschaften, also im Bereich der Sparten, die in Monaco verstärkt auftreten, stellt den staatlich gelungenen Versuch dar, das am Ort sichtbare Potential zu pflegen und zu optimieren. Eine wissenschaftliche Einrichtung bietet in diesem Punkt zwei Vorteile. Zum einen wird hier vor Ort die Möglichkeit geboten, qualifizierte Arbeitskräfte auszubilden beziehungsweise zu rekrutieren. Selbst wenn die Option nicht von

jedem Unternehmen genutzt wird, stellt sie eine positiv wirkende Ergänzung des Standortes dar (SCHNEIDER 2005). Zum anderen wird eine Schnittstelle geschaffen, die bei der Bildung persönlicher Kontakte und Netzwerke der vor Ort ansässigen Akteure hilfreich sein kann.

Eine weiteres Signal im Bereich der staatlichen Bemühungen, das Standortangebot institutionell abzurunden, ist die Planung von Fürst Albert, eine monegassische Börse zu etablieren und den Zwergstaat damit in einen vollwertigen Finanzplatz zu verwandeln (BOLDT UND DÖHLE 2006).

Wichtig erscheint ein Hinweis auf die Existenz zweier Unternehmen, die einen internationalen Markt bedienen. Venturi Eclectic stellt mit elektrisch angetriebenen Fahrzeugen zwar nur ein Nischenprodukt her, vertreibt dieses aber weltweit und konnte aufgrund der Produktion eines einmaligen Sportwagens seinen Bekanntheitsgrad und seine Position auf dem Markt festigen. Biotherm ist zwar von der französischen L'Oréal-Gruppe gekauft worden, operiert aber nach wie vor selbstständig und hat seinen Hauptsitz in Monaco. Die Produkte werden international vertrieben und finden auf dem europäischen Markt für Drogerieprodukte einen stabilen Absatz. Diese zwei Firmen symbolisieren die Fähigkeit des Standortes, aus sich heraus zu agieren. Dennoch muss eingeräumt werden, dass Monaco in erster Linie ein Filialstandort internationaler Firmen ist.

Weitere Anzeichen der global command capability werden deutlich, wenn man die kosmopolitische Struktur des Fürstentums bedenkt. Nur ein Fünftel der Bevölkerung hat die monegassische Staatsbürgerschaft. So repräsentiert der hohe Ausländeranteil die internationale Bedeutung des Landes. Allerdings hält sich eine große Personengruppe nur aus Residenz- und Freizeitgründen in Monaco auf und geht hier keiner beruflichen Tätigkeit nach, andere Ausländer haben sich jedoch im Fürstentum beruflich etabliert (KORCELLI-OLEJNICZAK 2007).

Der Zwergstaat ist einer Global City weder an Einwohnern noch an Fläche ebenbürtig, zeigt jedoch einen deutlich internationalen Charakter und hat ein starkes Überangebot an hochwertigen Dienstleistungen. Das direkte französische Umland dient als Quellgebiet von Arbeitskräften und verhilft Monaco zu einem Sonderstatus. Die Analogie eines Central Business District, der in direkter Verbindung und Interaktion mit seinem städtischen Umfeld steht, liegt nahe. Die Sonderrolle Monacos wird durch die enge Eingrenzung der Staatsgren-



zen festgelegt. Monaco kann dadurch nur durch extreme Maßnahmen Expansionsraum schaffen, bietet aber ausgleichend ein besonders unternehmensfreundliches Wirtschaftssystem, um diesen Nachteil auszugleichen. Monaco, als zentraler Punkt des Städtebandes an der Mittelmeerküste, welches von BRUNET (1989) als Sunbelt bezeichnet wurde, weist also ungeachtet der physischen Größe charakterliche Merkmale einer Global City auf und verfügt in hohem Maße über die von SASSEN (1991) angesprochene global command capability.

In Monaco scheinen sich Limitierungen, die wirtschaftliches Wachstum hemmen können, alleine auf die Flächenknappheit zu beziehen. Innovative Formen der Bebauung und ein durchdachter Umgang mit der knappen Fläche versuchen stetig, diesem Entwicklungshemmnis zu begegnen. Tatsächlich ergibt sich jedoch bei näherer Betrachtung ein zweiter hemmender Faktor, zu dessen Suche die vierte Forschungsfrage aufgerufen hatte, der jederzeit zu Tage treten und die Entwicklung des Fürstentums nachhaltig schädigen kann. Der Überschuss an Macht des amtierenden Fürsten kann zu einer ernsthaften Bedrohung der Entwicklung im Fürstentum werden. Zunächst scheint es eher praktisch, dass Entscheidungen rasch und unbürokratisch getroffen werden können. Reflektiert man jedoch die Tatsache, dass eine Person alleine ungeprüft und ungehindert klare Fehlentscheidungen treffen kann, wird man gewahr, dass dies Methode auch schnell zu Fehlentwicklungen führen kann. Die Tatsache, dass ein Real Estate Unternehmen wie PASTOR eine monopolähnliche Stellung im Fürstentum eingenommen hat und dem Fürsten seit Jahrzehnten beratend zur Seite steht, nährt den Verdacht, dass Fehlentwicklungen im Fürstentum ein bereits bestehendes, historisch gewachsenes und verankertes Problem darstellen.

Die durch die fünfte Forschungsfrage angeregte Suche nach städteplanerischen Steuerungsmechanismen führt zu zwei Ergebnissen, die in ihrer Art und in ihrer Kenntlichkeit äußerst gegensätzlich sind. Abgesehen von den beiden reellen monegassischen Methoden, raumplanerischen tätig zu werden, existieren bedeutungslose Bebauungspläne und Richtlinien, die – wie gezeigt – weit von der tatsächlichen Entwicklung der Bebauung entfernt sind. Das offensichtliche Instrument der Stadtplanung Monacos ist der Fürst. Er hat die Legitimation, ohne Zustimmung anderer staatlicher Organe über die Durchführung von Projekten zu entscheiden. Da es dem Fürstenhaus seit Bau des Casinos nicht an finanziel-

ler Tatkraft und Ideenreichtum fehlte, konnten Maßnahmen des Städtebaus kontinuierlich vollzogen werden. Inoffiziell und wenig sichtbar wirkt die monopolistische Immobilienwirtschaft des Landes auf den Prinzen ein. Da das Immobiliengewerbe im Zwergstaat äußerst ertragreich ist, reizt die Branche nicht mit Ideen und vor allem nicht mit finanzieller Beteiligung und dem Bestreben, die Ideen des Fürsten in Projekte von privatwirtschaftlichem Interesse zu integrieren. Das Problem der These, dass ein Sekundäreinfluss aus der Immobilienbranche auf den Fürsten einwirkt, ist die fehlende Belegbarkeit derselben. Die immer wiederkehrende Beteiligung derselben Unternehmen kann auch die Folge der geringen Auswahl an Unternehmen im Fürstentum sein. Dennoch sorgt die geringe Auswahl dafür, dass nur ein kleiner Teil monegasischen Bodens nicht im Besitz der Grimaldis oder der Pastor-Group ist (BOLDT UND DÖHLE 2006). Monaco ist keine World City, wie FRIEDMANN UND WOLFF sie 1982 beschreiben würden. Der Standort ist zu klein und weltwirtschaftlich schlichtweg unbedeutend, da hier kein Knotenpunkt der wichtigen, wirtschaftlichen Entscheidungen anzutreffen ist. Dennoch weist das Fürstentum klare Merkmale einer Global City auf. SASSENS (1991) „global command capability“ ist ein entscheidendes Standortmerkmal Monacos. Die Einwohnerzahl sowie die überschaubare Fläche sind selbst für europäische Verhältnisse klein. Zwar haben inzwischen selbst US-amerikanische Autoren festgestellt, dass im weltweiten Vergleich die Europäischen Metropolen verhältnismäßig arm an Einwohnern sind, trotzdem muss betont werden, dass Monaco nicht einmal 50.000 Einwohner aufweist, was beispielsweise nach japanischen Kriterien nicht ausreicht, um den Terminus Stadt zu verwenden oder gar von einer Metropole zu sprechen (HEINEBERG 2002). Monaco agiert nicht eigenständig; das Umland ist, wie bei vielen städtischen Agglomerationen durch intensive Stadt-Umland-Beziehungen eingebunden. Ebenso klar stellt sich der große Anteil französischer Zweigstandorte im Fürstentum dar. Von den befragten, ausländischen Unternehmen (n=54) stammen 39 aus Frankreich oder den nahe gelegenen italienischen Städten Mailand und Genua. Meist handelt es sich bei diesen befragten Unternehmen um kleinere Außenposten global operierender Firmen, die ein Büro in Monaco unterhalten. Die direkten Beziehungen zwischen dem Zwergstaat und den Metropolen im weiteren Umland Monacos ergeben durchaus einen Sinn. Monaco, von der Eu-

ropäischen Union möglicherweise nicht zu Unrecht als Steueroase gebrandmarkt, bietet Unternehmen die Option, durch vermeintliche Investitionen in einen Standort in Monaco Geld zu „platzieren“. Der Standort wird im Steuerparadies ganz offiziell unterhalten und übernimmt diverse Aufgaben im Unternehmen. Je kostenintensiver der Steueroasen Standort in der Bilanz auffällt, desto mehr Optionen der steuerlichen Einsparung ergeben sich für einen global operierenden Konzern. Es gibt viele Steueroasen, die weltweit verteilt liegen. Manche Nationen schaffen sich sogar offizielle, eigene Steueroasen. Als Beispiel ist hier Großbritannien mit den Kanalinseln zu nennen. Es ist denkbar, dass die britischen Metropolen die nahe gelegenen Kanalinseln nutzen, um sie den Firmen als steuerliche Ausgleichsstandorte anbieten zu können. Dabei ist es immer von Vorteil, wenn Barrieren wie große Distanz, die Zeitverschiebungen bedeuten, oder Kulturunterschiede sowie sprachliche Hürden so gering wie möglich gehalten werden. Die Städte Nordamerikas profitieren von der Nähe der karibischen Steueroasen, Spanien kann im Norden auf Andorra bauen und im Herzen Europa bieten die Schweiz, Luxemburg und Liechtenstein fiskalische Vorteile.

Unternehmen suchen daher nach Möglichkeiten, diese Schranken zu umgehen. SIMON (2006) hat erkannt, dass kleine Staaten hier in der Lage sind, sich zu positionieren. Dabei geht es noch nicht einmal um ein unternehmensfreundliches Steuersystem, sondern um die liberale Politik gegenüber den Banken. Durch die Duldung anonymer Geldflüsse konnten sich einige, in den 1970ern noch als benachteiligt geltende Staaten (NUHN 1978) einen Zulauf an Unternehmen sichern. Steueroasen stellen daher wichtige Optionen für globale Unternehmen bereit und fungieren in diesem Sinne als Supportstandorte für die international bedeutenden Standorte, die nicht in der Lage sind, den Unternehmen diese Form der Anonymität zu gewähren. Entsprechend der ersten Hypothese muss Monaco als Supportstandort bezeichnet werden, da das Fürstentum diese Funktion wahrnimmt. Das Problem eines Beweises dieser Hypothese liegt in der buchstäblich verschwiegene Natur der Fragestellung. Selbstverständlich sind sich die 54 befragten Unternehmen einig darüber, dass Monacos eine Steueroase darstellt, was einen klaren Standortvorteil bedeutet. Weiterhin Aussagen darüber zu erhalten, ob denn die Anonymisierung des Geldes neben der steuer-

lichen Begünstigung eine tragende Rolle spielt, wird erstens wohl kaum zur Gänze beantwortet und ruft zweitens Misstrauen hervor, da sich viele Unternehmen mit ihrer Standortfinanzierung auf wenig legalen Wegen befinden, welche die Europäische Union zu bekämpfen versucht (EUROPÄISCHE KOMMISSION 2006B).

Entsprechend der Rolle als Steueroase ist die nationale Gesetzgebung des Fürstentums in besonderem Maße von Interesse für Finanzdienstleistungsunternehmen, was die zweite Hypothese bestätigt. Das liberal Image Monaco wird bei den Unternehmen gleichermaßen geschätzt. Obgleich sich Image in Verbindung mit nationaler Gesetzgebung nicht konkret bewerten lässt, steht für die Unternehmen außer Frage, dass Monacos Standortfaktoren ihrem Ruf voll entsprechen und somit den Gefallen der Unternehmen finden. Wie FAULCONBRIDGE, BEAVERSTOCK ET. AL (2007) feststellen, reicht es aus, Merkmale einer Metropole in der Nähe anbieten zu können, um ihre Vorteile im internationalen Standortwettbewerb mitnutzen zu können. Eine umgekehrte Schlussfolgerung, dass jede Metropole, die eine Steueroase in der Nähe anbieten kann, einen Standortvorteil genießt, erscheint genauso plausibel.

Die Flächenknappheit Monacos ist das derzeit größte Problem des Landes. Die Nachfrage nach Flächen ist enorm und kann nur zum Teil befriedigt werden. Enorme Kosten sind die logische Folge. Selbstverständlich ist Potential vorhanden, zusätzliche Flächen vermarkten zu können. Das gilt jedoch nur sehr eingeschränkt für das Potential der Flächenerweiterung. Der konsequente Abriss älterer Häuser, die eigentlich bis auf altersbedingte, leicht instand zu setzende Putzschäden, keinerlei Mängel aufweisen, ist ein typisches Beispiel rigider monégassischer Stadtentwicklungspolitik. Abgesehen von den großen Landgewinnungsmaßnahmen bietet das Ersetzen zu kleiner Häuser die einzige Chance auf eine Vergrößerung des Flächenangebotes.

In einigen Interviews mit Unternehmensvertretern wurden Enteignungen und großzügige Entschädigungen angesprochen, die häufig Bewohner beziehungsweise Mieter überzeugen, das Haus für einen Neuaufbau zu räumen.

Enteignungen können auch in Demokratien vollzogen werden und sind nicht zwingend ein Beispiel für ein rigides Planungssystem. Die Gegenstandslosigkeit des Bebauungsplanes stellt jedoch konkret dar, wie machtlos demokratische

Gremien sind. Zwar besteht die stadtpolitische Möglichkeit, dass sich die kommunale Verwaltung und die gewählten Volksvertreter mit der Stadtplanung befassen und entsprechend Planungen durchführen (WASCHKUH 2003), jedoch ist diese nicht bindend. Der Fürst behält sich vor, Bauanträge selbst zu begutachten. Dabei entscheidet er – in Anbetracht der in Bebauungsdichte im Fürstentum – scheinbar völlig unabhängig und ungebunden über die Durchführbarkeit von Konstruktionsentwürfen. Insofern belegt die den Bebauungsplan ignorierende Bebauung und die dynamische Stadtentwicklung, dass eine rigide Stadtentwicklungspolitik den limitierenden Faktor der Flächenknappheit ausgleichen kann und bestätigt somit die dritte Hypothese.

Der Druck von außen, der die Immobilienpreise im Fürstentum auf ein hohes Niveau angehoben hat, beeinflusst die städtebaulichen Planungen. Seit der Gründung des Casinos wird deutlich, dass Monaco stets darauf geachtet hat, die Fremdeinflüsse zu berücksichtigen. Zunächst versuchte man, den Belangen des Tourismus gerecht zu werden. Daher wurden in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts primär Projekte der touristischen Infrastruktur durchgeführt. Die Anpassung an die touristischen Nachfrageoptionen wurde schon zwischen den Weltkriegen durch die Bereitstellung von Bankimmobilien ergänzt. Monaco erweiterte seine Spezialisierung dann auf die Rolle als Steueroase und entwickelte so neben dem Nobeltourismus ein zweites wirtschaftliches Standbein. Die anhaltenden Globalisierung und der Bedeutungsgewinn wissensintensiver Branchen haben weiterhin dazu geführt, dass in Monaco Immobilien bereitgestellt wurden, welche den neuen Ansprüchen gerecht werden können. So konnten trotz knappem Flächenangebot etliche unternehmensorientierte Dienstleistungen und sogar eine Universität angesiedelt werden.

Die Untersuchung der Entwicklung der Ortsansässigkeit von Filialen und Hauptsitzen in Monaco hat einen ansteigenden Anteil von Filialbetrieben festgestellt. Diese Entwicklung der Filialisierung ist ein Trend, der global zu beobachten ist. In Monaco zeigt sich, dass besonders die neuen, exklusiveren Standorte von multinationalen Unternehmen und ihren unterstützenden Dienstleistungen frequentiert werden, während die angestammte lokale Nutzung auf die schlechteren, marginalen Standorte zurückgedrängt wird. Die Verdrängung lokaler Nutzer durch globale Nutzer bestätigt die vierte Hypothese. In der Systematik der

Verdrängung wurde der Prozess veranschaulicht. Aufgrund fehlender, zuverlässiger Daten über die Gewerbestruktur in Monaco lässt sich der Rückgang lokaler Unternehmen nicht konkret beziffern und ist nur als Prozess erkennbar. Die rigide Stadtpolitik fördert diese Entwicklung ebenso wie die unverhältnismäßig hohe Flächennachfrage und den daraus resultierenden Flächendruck. Dieser Prozess sorgt kontinuierlich für eine Zunahme internationaler Akteure, die lokal operierende Unternehmen verdrängen.

Die aus den Fragestellungen gebildeten Hypothesen (Kapitel 1.3) konnten somit im Rahmen dieser Untersuchung verifiziert werden.

## **6.2 Zusammenfassung**

Im Zuge der wirtschaftlichen Globalisierung und Vernetzung internationaler Unternehmensaktivitäten stehen Standorte in einem weltweitem Wettbewerb zueinander. Die Konkurrenz der Standorte bedingt eine Hierarchie, denn Wettbewerbssituationen pflegen sowohl Gewinner wie auch Verlierer hervorzubringen. Als klare Gewinner lassen sich die World beziehungsweise Global Cities bezeichnen, die FRIEDMANN und WOLFF (1982) sowie SASSEN (1991) folgend, Schlüsselpositionen im Weltwirtschaftssystem einnehmen. Diese zumeist großen Städte zeichnen sich durch eine Vielzahl von Charakteristika aus, die ihre Bedeutung als globalen Standort unterstreichen. Weitere Standorte fügen sich in der Hierarchie unterhalb der World/ Global Cities ein und kämpfen um bestmögliche Positionierung innerhalb des Systems.

Der Kleinstaat der Superlative (PLETSCH 1998) oder die Monaco AG (VESZELTIS 2006) hat sich einen Platz im internationalen Standortwettbewerb gesichert. Den akuten Problemstellungen, die vornehmlich auf die Flächenknappheit zurückzuführen sind, wird auf mannigfache Weise begegnet. Landgewinnungsmaßnahmen als groß angelegte Erweiterungen des Fürstentums sind ebenso Lösungsansätze wie das häufig praktizierte Ersetzen der Gebäude durch größere Bauwerke. Die Verlagerung ausgewählter Verkehrswege ins Unterirdische offenbart zusätzliche Optionen einer effizienten Landnutzung. Die schnelle Reaktionsfähigkeit bei der Entscheidungsfindung hilft der Stadtentwicklung, sich rasch und flexibel den Bedürfnissen des Marktes anzupassen. Dieser Vorteil der

schnellen Entscheidung beruht auf der Macht des Fürsten, der über Baugenehmigung entscheiden kann und nicht an Planungen und Baugesetze gebunden ist. Diese Machtfülle kann jedoch auch zum Nachteil gereichen. Schnell getroffene Entscheidungen, die nicht an durchdachte Regelwerke gebunden sein müssen, können sich zu Fehlentscheidungen entwickeln. Baugesetze und Verordnungen stehen zwar häufig im Ruf, Bauvorhaben unnötig zu verlangsamen und zu behindern, aber sie stellen auch ein Regelwerk dar, das eine möglichst hohe Anzahl relevanter Belange berücksichtigt. Zwar beinhaltet auch ein Gesetzestext keine vollständige Markttransparenz, hat aber dennoch den Vorteil, dass eine gewisse Entwicklung und Zeit investiert wurde, um die Reglementierungen an den Markt anzupassen. Eine spontane Entscheidung hingegen ist zwangsläufig subjektiver und berücksichtigt eine geringe Anzahl von einwirkenden Faktoren. Das geringere Maß an Faktorenberücksichtigung kann fehlerhafte Entscheidungen begünstigen. Hinzu kommt, dass die kurzen Wege der monegassischen Stadtplanung die Entwicklung einer Monopolstruktur auf dem Immobiliensektor des Fürstentums begünstigt haben und so eine Marktdominanz entstanden ist, die städteplanerischen Entscheidungen deutlicher prägt als kommunal-politische Planungen gewählter Volksvertreter.

Das Fehlen demokratischer Planungsstrukturen hält Unternehmen jedoch nicht davon ab, sich für den Standort Monaco zu interessieren. Der gegenteilige Effekt lässt sich seit der Planung Monte Carlos beobachten. Die Politik des Fürstenhauses hat über einen langen Zeitraum einen stabilen, liberalen Wirtschaftsraum begründet, der von den Unternehmen geschätzt wird. Es sind die Ergebnisse des politischen Wirkens, die Monaco zum bislang dauerhaften Aufschwung verholfen haben. Die Rolle eines Monarchen tritt dabei eher in den Hintergrund. Länder wie die Schweiz zeigen, dass ein entsprechendes Umfeld auch in ausgesprochen demokratischen Strukturen geschaffen werden kann. Hier wiederholt sich der bereits genannte Hinweis auf die Fragilität des monegassischen Staatssystems, da die Autorität nicht ausreichend verteilt ist und wirtschaftspolitische Fehlentscheidungen somit begünstigt.

Der verhältnismäßig kleine Wirtschaftsraum Monaco ist nach der Diskussion um die „small open economies“ fragiler als die wirtschaftlichen Systeme in Flächenstaaten. Kleinen Wirtschaftsräumen wird zwar zugebilligt, flexibler und schnell-

ler handeln zu können, zwangsläufig sind sie aufgrund ihrer Größe auf eine bestimmte Anzahl von Spezialisierungen beschränkt. Das Wegfallen einer Wirtschaftsbranche innerhalb eines Staates, der nur wenige wirtschaftliche Standbeine ausbilden konnte, wiegt schwerer als in einem Flächenstaat, der über eine weitaus größere Anzahl von Branchen verfügt. In der Vergangenheit hat sich gezeigt, dass die Entscheidungen des Fürsten einen Fortbestand des Wachstums begünstigt haben. Dennoch ist letztlich nicht sicher, dass das maximale Potential des Wirtschaftswachstums ausgeschöpft wurde. Noch weniger lässt sich abschätzen, welche Folgen die Etablierung einer monegassischen Börse hätte. Die Pläne werden allgemein mit großer Skepsis bewertet (BOLDT UND DÖHLE 2006), und es ist durchaus nicht unwahrscheinlich, dass der knappe Platz eventuell besseren, effizienteren Nutzungen zugeführt werden könnte. Zumal das Stichwort Börse auf eine Entwicklung des Fürstentum zum Finanzplatz bedeutet, der eventuell nicht sinnvoll ist. Bisläng ist Monaco kein Markt für den Börsenhandel und es ist fraglich, ob die Finanzdienstleistungen dies von ihrem Steueroasenstandort überhaupt erwarten.

Das kleine Fürstentum an der Mittelmeerküste bietet derzeit eine Standortergänzung zu den umliegenden italienischen und französischen Agglomerationsräumen. Insbesondere ist hier Paris zu nennen, denn die Hälfte der befragten, ausländischen Unternehmen verwies auf einen Hauptsitz in der französischen Hauptstadt. Es sollte ein Anliegen sein, die Beziehungen der Unternehmen zwischen den Mutterstandorten und Monaco zu festigen. Ein wichtiger Schritt im Zuge der Baumaßnahme Fontvieille war die Schaffung eines Heliports, der die Nähe zum internationalen Flughafen von Nizza nutzbringend unterstreicht, indem schnelle Transfermöglichkeiten geschaffen werden. Aufgrund der mangelnden Flächenverfügbarkeit ist ein eigener Flughafen illusorisch. Da die räumliche Nähe zum Flughafen von Nizza jedoch eine Kompensationsmöglichkeit bietet, in dem die Infrastruktur einfach mitgenutzt wird, findet sich eine Bestätigung der These von FAULCONBRIDGE, BEAVERSTOCK ET. AL (2007), die behaupten, dass ein Standort nicht alle nachgefragten Angebote selbst anbieten muss, wenn er in der Nähe darauf verweisen kann. Genau dasselbe Prinzip des Verweisens auf ein Angebot, nämlich das Angebot eines Umfeldes als Steueroase, können die umliegenden Agglomerationsräume in Form von Monaco anbieten.



Der Heliport erhöht hierbei den Aktionsradius des Fürstentums, da die verkehrlichen Verbesserungen eine größere Nähe zum Kunden bedeuten.

Bislang hat Monaco beachtliche Erfolge bei der Ansiedlung ausländischer Unternehmen erzielt und konnte so Kapitalströme anziehen. Diese steigende Internationalisierung verändert die vor Ort befindlichen Strukturen nachhaltig. Ortsübliche, gewachsene Strukturen werden aufgrund ständigen Drucks und des dynamischen Marktwachstums modifiziert. Diese Veränderungen scheinen nach volkswirtschaftlichen Bilanzen eine klare Verbesserung darzustellen. Tatsächlich marginalisieren diese Veränderungen die lokalen Strukturen. Der Standort Monaco wird ein kosmopolitischer Standort mit monegasischen Wurzeln. Die starke, anhaltende Nachfrage nach Flächen im Fürstentum lässt vermuten, dass die Verdrängung der lokalen Unternehmen durch internationale Akteure fortgesetzt wird und den Standort weiter verändert. Dabei präsentieren sich die lokalen Unternehmer, die sich der Internationalisierung nicht anpassen können, als klare Verlierer der dynamischen Wirtschaftsentwicklung.

In weiten Teilen erscheinen die in Monaco ablaufenden Prozesse auf andere Standorte nur bedingt übertragbar, da immer wieder die Einflussnahme des Fürsten auf die Entwicklung deutlich hervor tritt.

Vergleiche mit dem Emirat Dubai mögen sich aufdrängen. Auch hier gibt es einen historisch gewachsenen Wirtschaftskatalysator, der zunehmend im Hintergrund verschwimmt. Das Ölvorkommen finanzierte den Beginn der rasanten Entwicklung in gleicher Weise wie die Einnahmen des Casinos in Monaco. Wie an der Cote d'Azur wird dem Meer kostspielig Boden abgerungen, was den Einflussbereich des Immobiliensektors stetig hebt.

Die undemokratischen Strukturen beider Länder weisen ebenfalls gewisse Analogien, dennoch ergibt sich ein markanter Unterschied, der einen direkten Vergleich nicht ermöglicht. Dubai hat aufgrund der Expansionsmöglichkeit im flachen, strömungsarmen Roten Meer und der angrenzten Wüste durchaus das Potential, zu eigenständigen Megastadt heranzuwachsen. Monaco kann das nicht und ist gezwungen, sich mit verhältnismäßig winzigen Aufschüttungsmaßnahmen zu vergrößern, wohingegen in Dubai künstliche Inseln geschaffen werden, die das Zehnfache der monegasischen Staatsfläche übertreffen. Das offensichtlichste Entwicklungshemmnis des Fürstentums, die immer wieder

thematisierte Flächenknappheit, ist in Dubai lediglich eine Frage der Kultivierung von Wüstenboden (AL-HAMARMEH 2004).

Multinationale Unternehmen übernehmen derzeit die Rolle der Sieger im evolutionsökonomischen Wettstreit um den hoch spezialisierten Standort Monaco. Weiterführend stellt sich die abschließende Frage, wie sich das spezialisierte Fürstentum aus evolutionsökonomischer Sicht weiterentwickeln kann. Denn aufgrund seiner Spezialisierung könnte der dynamische Prozess die Monaco AG in eine Sackgasse der Superlative steuern, denn hohe Spezialisierung verhindert möglicherweise die Fähigkeiten, sich den Veränderungen anzupassen, um im Konkurrenzkampf zu überleben (WITT 2003). Und diese Anpassungsfähigkeit, so gefährlich sie auch sein mag, zählt zu Monacos bedeutsamsten Standortvorteilen!

## **VII. QUELLENVERZEICHNIS**

## 7.1 Literatur

- AL-HAMARMEH, A. (2004):** Islamischer Tourismus: Eine Chance für die Arabische Welt? IN: MEYER, G. (Hrsg./ 2004): Die Arabische Welt im Spiegel der Kulturgeographie. Mainz. S. 340-347.
- ANSELM, L. (2004):** Monaco Business Law - Part I. Introduction to the monegasque constitutional, legal and judicial system. Monaco.
- ARE – BUNDESAMT FÜR RAUMENTWICKLUNG (2001):** Agglomerationspolitik des Bundes. Bericht des Bundesrates vom 19. Dezember 2001. Bern.
- ARMSTRONG, H.W. UND READ, R. (1994):** Micro-states, autonomous regions and the European Union. IN: European Urban and Regional Studies, Vol. 1, S. 71-78.
- ARMSTRONG, H.W. UND READ, R. (1995):** Western European micro-states and EU autonomous regions: The advantages of size and sovereignty. In: World Development Vol. 23, S. 1229-1245.
- ARMSTRONG, H.W. UND READ, R. (2000):** Comparing the economic performance of dependent territories and sovereign micro-states. IN: Economic Development and Cultural Change, Vol. 48, S. 285-306.
- ARMSTRONG, H.W. UND READ, R. (2004):** Insularity, remoteness, mountains and archipelagos: a combination of challenges facing small states? Lancaster.
- ASHEIM, T.A. UND COOKE, P. (1999):** Local Learning and Interactive Innovation Networks in a Global Economy. IN: MALECKI, E.J. UND OINAS, P. (Hrsg./ 1999): Making Connections. Technological learning and regional economic change. Aldershot, Brookfield. S. 145-178.
- BAHN, C. UND POTZ, P. (2007):** Der Strukturwandel im Einzelhandel: Ein Vergleich zwischen Deutschland, Großbritannien und Italien. CUREM Working Paper 04/07. Zürich.
- BARATTA, M.V. (1999):** Der Fischer Weltatlas 2000. Zahlen, Daten, Fakten. Frankfurt.
- BARTH, T., ENTRUP, C.L. UND SCHÄFER, W. (2007):** Unterstützung wissensintensiver Prozesse im Produktlebenszyklus durch Suche in Produkt- und Prozessdaten. IN: OBERWEIS, A. ET AL (2007): Organisation: Service-, Prozess-, Market-Engineering: 8. Internationale Tagung Wirtschaftsinformatik - Band 2. Karlsruhe. S. 539-556.
- BATHELT, H. UND GLÜCKLER, J. (2002):** Wirtschaftsgeographie. Stuttgart.
- BÄHR, J. (2004):** Bevölkerungsgeographie. Stuttgart.

- BENEDICT, B. (1967):** Problems of Smaller Territories. London.
- BIRD, R.M. UND SLACK, E. (2004):** Fiscal aspects of metropolitan governance. ITP Paper 0401. Toronto.
- BOBEK, H. (1927):** Grundfragen der Stadtgeographie. IN: SCHÖLLER, P. (Hrsg./ 1969): Allgemeine Stadtgeographie. Darmstadt, S. 195-219.
- BÖHNKE, B. (2005):** Modellierung von Parkraumnachfrage und Parkraummanagement-Maßnahmen in einem makroskopischen Verkehrsmodell. Stuttgart.
- BOLDT, K. UND DÖHLE, P. (2006):** Monaco macht mobil. Vom Casino Royal zum seriösen Finanzplatz. IN: Manager Magazin 2006/ 06. S. 34-47.
- BRÄUTIGAM, D. UND WOOLCOCK, M. (2001):** Small States in a Global Economy. The Role of Institutions and Opportunity in Small Developing Countries. New York.
- BRIGUGLIO, L. (1995):** Small island developing states and their economic vulnerabilities. IN: World Development, Vol 23, S. 1615-1632.
- BRONGER, D. (2004):** Metropolen, Megastädte, Global Cities. Die Metropolisierung der Erde. Darmstadt.
- BRUNET, R. ET AL. (1989):** Les Villes Européennes. RECLUS, la Documentation française. Montpellier.
- BUFFONI, L. (1997):** Rethinking poverty in globalized conditions. IN: EADE, J. (Hrsg./ 1997): Living the Global City. Globalization as local process. London, New York. S. 110-126.
- BUNDESKRIMINALAMT (2004):** Bericht über Geldwäsche-Typologien und Typologien der Finanzierung des Terrorismus 2003-2004. Wiesbaden.
- BUSCH, C. (2004):** Anwenderbezogener Vergleich der auf dem Markt befindlichen Immobilienbewertungsprogramme. Geislingen.
- CAMAGNI, R. (1991):** Local milieu, uncertainty and innovation networks: towards a dynamic theory of economic space. IN: R. CAMAGNI (Hrsg./ 1991): Innovation networks: spatial perspectives. London. S. 121-144.
- CAMAGNI, R. (2004):** Uncertainty, social capital and community governance: the city as a Milieu. IN: CAPELLO, R. UND NIJKAMP, P. (Hrsg./ 2004): Urban dynamics and growth: advances in urban economics. Amsterdam, Elsevier. S. 121-152.
- CASTELLS, M. (1989):** The informational city. Information technology, economic reconstruction and the urban-regional process. Cambridge.

- CASTELLS, M. (1983):** The City and the Grassroots: A Cross-Cultural Theory of Urban Social Movements. London.
- CATTAN, N., PUMAIN, D., ROZZENBLAT, C. UND SAINT-JULIEN, T. (1994):** Le Système des Villes européennes. Paris.
- CATUDAL, M. (1975):** The Plight of the Lilliputians: an analysis of five European microstates. IN: Geoforum, Vol. 6, S. 187-204.
- CHESHIRE, P. UND MAGRINI, S. (2004):** Population growth in European Cities: weather matters – but only nationality. London.
- CHRISTALLER, W. (1933):** Die zentralen Orte in Süddeutschland. Eine ökonomisch-geographische Untersuchung über die Gesetzmäßigkeit der Verbreitung und Entwicklung der Siedlungen mit städtischen Funktionen. Jena.
- COE, M.N., KELLY, P.F. UND YEUNG, H.W.C. (2007):** Economic Geography. A contemporary introduction. Oxford.
- CONSEIL NATIONAL (1999):** Les institutions de la Principauté de Monaco. Monaco.
- CORTI, E.C.C. (1951):** Der Zauberer von Homburg und Monte Carlo. Frankfurt.
- CREVOISIER, O. (1999):** Innovation and the City. IN: MALECKI, E.J. UND OINAS, P. (Hrsg./ 1999): Making Connections. Technological learning and regional economic change. Aldershot, Brookfield. S. 61-78.
- DANGSCHAT, J. (1988):** Gentrification: Der Wandel innenstadtnaher Wohnviertel. In: FRIEDRICHS, J. (Hrsg./ 1988): Soziologische Stadtforschung. Opladen. S. 272–292.
- DANIELS, P.W. (1993):** Service Industries in the World Economy. Oxford.
- DESTATIS – STATISTISCHES BUNDESAMT (2002):** Klassifikation der Wirtschaftszweige 2003. Wiesbaden.
- DEUTSCHE BANK (2005):** Jahresbericht 2005. Frankfurt.
- DEUTSCHE GESELLSCHAFT FÜR IMMOBILIENFONDS (2007):** Grundwertfonds. München.
- DOPFER, K. (2007):** Grundzüge der Evolutionsökonomie – Analytik, Ontologie und theoretische Schlüsselkonzepte. Universität St. Gallen Discussion Paper no. 2007-10. St. Gallen.
- DREYER, N. (2005):** Chancen deutscher Unternehmer im zentralamerikanischen Wirtschaftsraum. Witten.

- DURANTON, G. UND PUGA, D. (2003):** From sectoral to functional urban specialisation. CEPR Discussion Paper 2971. Toronto.
- DURANTON, G. UND PUGA, D. (2000):** Diversity and specialisation in cities: why, where and when does it matter? IN: Urban Studies 37 Vol. 3, S. 533–555.
- DÜRRSCHMIDT, J. (1997):** The delinking of locale and milieu: On the situatedness of extended milieux in a global environment. IN: EADE, J. (Hrsg./ 1997): Living the Global City. Globalization as local process. London, New York. S. 56-72.
- EADE, J. (Hrsg./ 1997):** Living the Global City. Globalization as local process. London, New York.
- EHRKE, F. (1996):** Japan: Die Folgen der Bubble. Bonn.
- EIDGENÖSSISCHES DEPARTEMENT FÜR UMWELT, VERKEHR, ENERGIE UND KOMMUNIKATION (2005):** Bundesraumordnungsbericht 2005. Bern.
- EMMERLING, T. (2002):** Von der Strukturpolitik zum Europäischen Finanzausgleich? München.
- ESCUDO DE ORO (2005):** Das ganze Fürstentum Monaco. Barcelona.
- EUROPÄISCHE KOMMISSION (2006A):** Leitfaden Risikomanagement für Steuerverwaltungen. Brüssel.
- FAULCONBRIDGE, J.R. ENGELEN, E., HOYLER, M. AND BEAVERSTOCK, J.V. (2007):** Analysing the Changing Landscape of European Financial Centres: The Role of Financial Products and the Case of Amsterdam. IN: Growth and Change, 38 Vol 2, S. 279-303.
- FLÜCKIGER, H. UND KOLL-SCHRETZENMAYR, M. (2000):** Das vernetzte Städtesystem Schweiz – Eine schweizerische Strategie, ein europäisches Modell? IN: DISP 142, S. 4-9.
- FRIEDMANN, J. (1995):** Where we stand: a decade of world city research. IN: KNOX, P. UND TAYLOR, P.J. (Hrsg./ 1995): World Cities in a World System. London. S. 21-47.
- FRIEDMANN, J. (1986):** The World City Hypothesis. IN: Development and Change Vol. 17, S. 69-84.
- FRIEDMANN, J. UND WOLFF, G. (1982):** World City Formation: An agenda for research and action. IN: International Journal of Urban and Regional Research 15(1), S. 269-283.

- FRIEDRICHS, J. (2000):** „Gentrification“ In: Häußermann, H. (2000/ Hrsg.): Großstadt: Soziologische Stichworte. Opladen, S. 57-66.
- FRIEDRICHS, J. UND DANGSCHAT, J. (1988):** Gentrifikation in der inneren Stadt von Hamburg. Eine empirische Untersuchung des Wandels von drei Wohnvierteln. Hamburg.
- Friedrichs, J. (1981):** Soziale und räumliche Organisation der Gesellschaft. Opladen, S. 152-182
- GAEBE, W. (2004):** Urbane Räume. Stuttgart.
- GAEBE, W. (1987):** Verdichtungsräume. Stuttgart.
- GESER, H. (1992):** Kleinstaaten im internationalen System. IN: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 1992 Vol. 44, S. 627-654.
- GEY, C. (2005):** Einkaufszentren in Berlin. Eine Betrachtung aus verkehrlicher Sicht. Berlin.
- GLASZE, G. (2003):** Bewachte Wohnkomplexe und die „europäische Stadt“. IN: Geographica Helvetica 2003, Band 58, Vol. 4, S. 286-292.
- GRABHER, G. (1998):** Lokale Ökonomien in Global Cities. IN: Der Öffentliche Sektor, Band 24, Vol. 2.
- GRINDA, G. (2005):** La Principauté de Monaco. Paris.
- GUTOWSKI, A. (2003):** Standortqualitäten und ausländische Direktinvestitionen in der VR China und Indien. Berichte aus dem weltwirtschaftlichen Colloquium der Universität Bremen Nr. 85. Bremen.
- HALL, P. (1993):** Forces shaping urban Europe. IN: Urban Studies 30 Vol. 6, S. 883-898.
- HALL, P. (1966):** The world cities. London.
- HARDEN, S. (1985):** Small is Dangerous: Micro States in a Macro World. London.
- HARDING, A. (1997):** Urban Regimes in European Cities? IN: European Urban and Regional Studies, Vol. 4, S. 291-314.
- HARFST, J. (2004):** Struktureller Wandel, der lokale Staat und Stadtentwicklung. Beispiele aus Glasgow, Barcelona und Wien. Hamburg.
- HARVEY, D. (2003):** Agri-environmental relationships and multi-functionality: some further considerations. IN: The World Economy 26 Vol. 5, S. 705-725.



- HARVEY, D. (2001):** globalization and the spatial fix. IN: Geographische Revue Vol. 2, S. 23-30.
- HEEG, S., KLAGGE, B. UND OBENBRÜGGE J. (2000):** Kooperation zwischen Metropolregionen. Ansatzpunkte für die verstärkte Zusammenarbeit von Hamburg und Berlin auf Basis der Erfahrungen internationaler und nationaler Städtekooperationen. Hamburg.
- HEINEBERG, H. (2006):** Stadtgeographie. Paderborn.
- HEINEBERG, H. (2002):** Stadtgeographie. Paderborn.
- HEINZE, J. (1987):** Jenseits der Drei-Sektoren-Hypothese: Zur Rolle der Dienstleistungen im Strukturwandel. IN: ifo-Schnelldienst Band 14. S. 5-10.
- HENDERSON, J.V. UND VENABLES, A.J. (2005):** The dynamic of city formation: finance and governance. Providence, London.
- HOHN, U (2000):** Stadtplanung in Japan. Dortmund.
- HORVATH, P. (2006):** Das Controllingkonzept. Der Weg zu einem wirkungsvollen Controllingssystem. München.
- HUDSON, A.C. (1998):** Off-shores on-shore: new regulatory spaces and real historical places in the landscape of global money. IN: MARTIN, R. (Hrsg./ 1998): Money and the space economy. Chichester, New York. S. 139-154.
- ILB – INVESTITIONSBANK DES LANDES BRANDENBURG (2007):** Förderfibel - Alle Förderprogramme für den Wohnungsbau. Potsdam.
- JIMÉNEZ, J. A., SANCHEZ-ARCILLA, A. UND MALDONADO A. (1997):** Long to short term coastal changes and sediment transport in the Ebro delta; a multi-scale approach. In: BRIAND, F. UND MALDONADO, A. (1997/ Hrsg.): Transformations and evolution of the Mediterranean coastline. Monaco, S. 169-185.
- JESSOP, B. (2003):** Globalization: It´s about time too! Reihe Politikwissenschaft 85. Wien.
- KLÖPPER, R. (1956/ 57):** Der geographische Stadtbegriff. IN: SCHÖLLER, P. (Hrsg./ 1969): Allgemeine Stadtgeographie. Darmstadt, S. 253-268.
- KNOX, P. L. (1995):** World cities in the organization of global space. IN: JOHNSTON, R.J.; TAYLOR, P. UND WATTS, M. (Hrsg./ 1995): Geographies of global change. Oxford. S. 232-247.
- KÖHLER, H. (2003):** Standortwahl von Banken – Wie kommt es zu Agglomerationen, und wieso persistieren sie? Mannheim.

- KONKEN, M. (2000):** Stadtmarketing – Handbuch für Städte und Gemeinden. Limburgerhof.
- KRUGMAN, P. (1991):** Geography and Trade. London.
- KUHN, M. (2006):** Event-Marketing in der Politik. Medieninszenierungen in Deutschland, Frankreich und der Schweiz. Freiburg.
- KUSTER, J. UND MEIER, H.R. (2000):** Siedlungsraum Schweiz – Struktur und räumliche Entwicklung. Bern.
- LEHRACK, D. (2004):** NGO im heutigen China – Aufgaben, Rolle und Selbstverständnis. Duisburger Arbeitspapiere Ostasienwissenschaften Vol. 57. Duisburg.
- LEVER, W.F. (1993):** Competition within the european urban system. IN: Urban Studies Vol. 30. S. 935-948.
- LICHTENBERGER, E. (2006):** Die Stellung Europas im Prozess der Globalisierung. IN: Mitteilung der Österreichischen Geographischen Gesellschaft, Jg. 148, S. 151-169
- LOGIC-IMMO (2006):** Côte d'Azur. Simplifiez-vous l'immobilier. Loubet.
- LOSER, N. (2006):** Entwicklung von Wohneigentum auf Industriebrachen als Instrument gegen Schrumpfungsprozesse und sozialräumliche Polarisierung. Eine Analyse am Beispiel der Gartenstadt Beckheide und des Hügelgeländes in Bottrop. Münster.
- Low, L. (2004):** The political economy of trade liberalization. IN: Asia-Pacific Development Journal Vol. 11, S. 8-30.
- LUKASCZYK, T. (2001):** Entwicklungstendenzen innerstädtischer Wohngebiete, dargestellt am Beispiel Nauwieser Viertel (Saarbrücken). Untersuchung zur lokalen Ökonomie. Saarbrücker Landeskundliche Arbeiten, Band 4. Saarbrücken.
- LUNDVALL, B.-Å. (Hrsg./ 1992):** National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. London.
- MARTIN, R. (1998):** The new economic geography of money. IN: MARTIN, R. (Hrsg./ 1998): Money and the space economy. Chichester, New York. S. 3-28.
- MARXER, W. (2004):** Demokratie? Erscheinungsformen einer Idee. Beiträge des Liechtenstein-Institutes Nr. 23/2004. Benden.
- MCCANN, P. (2001):** Urban and regional economics. Oxford.

- MEIJERS, E. (2008):** Summing Small Cities Does Not Make a Large City: Polycentric Urban Regions and the Provision of Cultural, Leisure and Sports Amenities. IN: Urban Studies, 45 Vol. 11, S. 2323-2342.
- NELSON, R.R. (2000):** The sources of economic growth. Cambridge.
- NELSON, R.R. (1993):** National Innovation Systems: a comparative Analysis. Oxford.
- NEUHOFF, A. (1998):** Zum Standortssystem der höherwertigen unternehmensorientierten Dienstleistungen in Nordrhein-Westfalen. Stabilität oder Umbruch im Formationswechsel.
- NETWORK ON URBAN RESEARCH IN THE EUROPEAN UNION (1994):** Atlas of Agglomerations in the European Union. Duisburg.
- NUHN, H. (1978):** Spezifische wirtschafts- und sozialgeographische Entwicklungsprobleme von Kleinstaaten und Ansätze für ihr Überwindung. IN: Die Erde Band 109, Vol. 3-4, S. 337-352.
- OBERSTE BAUBEHÖRDE IM BAYERISCHEN STAATSMINISTERIUM DES INNEREN (2003):** Forschungsbericht Innerstädtische Einkaufszentren. München.
- OBRECHT, B. (2007):** Die Expansion multinationaler Hotelketten in Zentral- und Osteuropa – Bulgarien und Tschechien im Vergleich. Wien.
- OBSERVATOIRE IMMOBILIER DE LA COTE D'AZUR (2006):** Nice-Matin IMMOBILIER, Mars 2006. Nizza.
- OTTAVIANO, G. UND PUGA, D. (1997):** Agglomerations in the global economy: a survey of the new economic geography. Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper No 1699. London.
- OVERMAN, H.G. UND PUGA, D. (1999):** Unemployment clusters across European regions and countries. London, Toronto.
- PAAL, M. (2005):** Metropolen im Wettbewerb. Tertiärisierung und Dienstleistungsspezialisierung in europäischen Agglomerationen. Münster.
- PALLINGER, Z.T. (2003A):** Die Stellung des Fürsten von Liechtenstein im internationalen Vergleich. Beiträge des Liechtenstein-Institutes, Band 14. Benden.
- PALLINGER, Z.T. (2003B):** Monarchien im Europa von heute unter besonderer Berücksichtigung der neuesten Verfassungsentwicklung im Fürstentum Liechtenstein. Beiträge des Liechtenstein-Institutes, Band 18. Benden.

- PARK, S.O. (2000):** Knowledge-based industry and regional growth. IWSG Working Papers. 02-2000.
- PASTORERLLI, J. (1986):** Histoire de Monaco II. Monaco.
- PETER, L.J. UND HULL, R. (2006):** Das Peter-Prinzip oder die Hierarchie der Unfähigen. New York. Hamburg.
- PIERRE, J. (1999):** Models of urban governance. IN: Urban Affairs Review, Vol. 34, No.3, S. 372-396.
- PLETSCH, A. (1998):** Monaco, Kleinstaat der Superlative. IN: Geographische Rundschau 1998, Vol. 6, S. 345-350.
- PRED, A.R. (1973):** The growth and development of systems of cities in advanced economies. IN: Lund Studies in Geography, Series B: Human Geography, S. 9-84.
- PRINCIPAUTÉ DE MONACO (2007):** Monaco en chiffres – Edition 2006. Monaco.
- PRINCIPAUTÉ DE MONACO (2003):** Monaco en chiffres – Edition 2002. Monaco.
- PRINCIPAUTÉ DE MONACO (1999):** Monaco en chiffres – Edition 1998. Monaco.
- PORTER, M.E. (2000):** Locations, Clusters, and Company Strategie. IN: CLARK, G.L., FELDMANN, M.P. UND GERTLER, M.S. (Hrsg./ 2000): The Oxford Handbook of Economic Geography. Oxford. S. 253-274.
- PORTER, M.E. (1993):** Nationale Wettbewerbsvorteile: Erfolgreich konkurrieren auf dem Weltmarkt. Wien.
- PORTER, M.E. (1990):** The competitive advantage of nations. London.
- PUGA, D. (1999):** The rise and fall of regional inequalities. IN: European Economic Review, Vol. 43(2), S. 303-334.
- REICHART, T. (1986):** Andorra – eine Landeskunde: Möglichkeiten und Grenzen endogener Regionalentwicklung. Nürnberg.
- ROZENBLAT, C. UND PUMAIN, D. (1993):** The location of multinational firms in the European urban system. IN: Urban Studies 1993, Vol. 30. S. 1691-1709.
- RÜGEMER, W. (2004):** Die Berater. Ihr Wirken in Staat und Gesellschaft. Bielefeld.
- SASSEN, S. (2001):** Impacts of information technologies on urban economics and politics. IN: International Journal of Urban and Regional Research Vol. 25(2), S. 411-418.

- SASSEN, S. (1997):** Metropolen des Weltmarkts. Die neue Rolle der Global Cities. Frankfurt, NewYork.
- SASSEN, S. (1995):** Cities in a world economy. Thousand Oaks.
- SASSEN, S. (1993):** Migration Systems. New York.
- SASSEN, S. (1991):** The Global City: New York, London, Tokio. Princeton.
- SATTLER, H. (2003):** Marketingtransferstrategien. Research Papers on Marketing and Retailing, Vol. 12, Hamburg.
- SCHERF, W. UND HOFMANN, K. (2003):** Die kommunale Finanzverfassung in Deutschland. IN: KOST, A. UND WEHLING, H.-G. (Hrsg./ 2003): Kommunalpolitik in den deutschen Ländern. Wiesbaden. S. 313-334.
- SCHMITT, K. (2005):** Ein Kiez im Wandel. Gentrification und Nutzungskonflikte am Helmholtzplatz. Schkeuditz.
- SCHNEIDER, D. (2005):** Unternehmensführung und strategisches Controlling – Überlegene Instrumente und Methoden. München.
- SCHNEIDER-SLIWA, R. (2006):** Cities in Transition: Globalization, Political Change and Urban Development. München.
- SCHNEIDER-SLIWA, R. (2002):** Globalisierung und lokale Kräfte in Städten des Politischen Umbruchs. IN: Schneider-Sliwa, R. (Hrsg./ 2002): Städte im Umbruch. Berlin.
- SCHÖBER, P. (2000):** Wirtschaft, Stadt und Staat. Von den Anfängen bis zu Gegenwart. Köln.
- SCHOLZ, C. (2000):** Personalmanagement. München.
- SCOTT, A.J. (1988):** New industrial spaces: flexible production organization and regional development in North America and Western Europe. London.
- SHORT, J. ET AL. (1996):** The dirty little secret of world city research: data problems in compaarative analysis. IN: International Journal of Urban Research, Vol. 20(4), S. 697-717.
- SIMON, S. (2007):** Determinanten der personellen Ressourcenknappheit. Entwicklungen im Fürstentum Lichtenstein. Beiträge des Liechtenstein-Institutes Band 38. Benden.
- SIMON, S. (2006):** Zukunftsfähige Wirtschaftsentwicklung von Kleinstaaten. Kleinheitsbedingte Optionen und Restriktionen am Beispiel Liechtenstein. Beiträge des Liechtenstein-Institutes Band 37. Benden.

- SMITH, K. (1997):** Economic Infrastructures and Innovation Systems. IN: EDQUIST, C. (Hrsg./ 1997): Systems of Innovation. Technologies, Institutions and Organizations. London.
- SOCIETE MONEGASQUE DE L'ELECTRICITE ET DU GAZ (2006):** Salon International Véhicules écologiques Énergies renouvelables. Monaco.
- SOJA, E. (1999):** In different spaces: The cultural turn in urban and regional political economy. IN: European Planning Studies Vol. 7 (1), S. 65-75.
- STATISTISCHES BUNDESAMT - DESTATIS (2002):** Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 2003. Wiesbaden.
- STEIN, R. (2003):** Economic spezialisation in metropolitan areas revisited: Transactional occupations in Hamburg, Germany. IN: Urban Studies, Vol. 40, S. 2187-2205.
- STENGER, S. (2002):** Offshore-Finanzzentren und ihre Stellung im internationalen Finanzsystem. Aschaffenburg.
- STEPHAN, L. (2005):** Nachhaltige Gestaltung der Stadtentwicklung unter Schrumpfbedingungen. Darmstadt.
- STORPER, M. (1997):** The regional world. Territorial development in a global economy. New York, London.
- STREETEN, P. (1993):** The special problems of small countries. IN: World Development, Vol. 21(2), S. 197-202.
- TARABORRELLI, R. (2004):** Grace Kelly und Fürst Rainier, ein Hollywoodmärchen in Monaco. Frankfurt.
- TAYLOR, P.J. (1997):** Hierarchical tendencies amongst World Cities: A global research proposal. IN: Cities 14 (6), S. 323-332.
- TUREK, J. (1999):** Standort Europa. IN: WEIDENFELD, W. (Hrsg. 1999): Europa Handbuch. Schriftenreihe der Bundeszentrale für politische Bildung, Band 359. Bonn.
- VESZELTIS, T. (2006):** Die Monaco AG. Frankfurt.
- VIERING, M. G. UND KUNZE, T. (2006):** Der Real Estate Investment Trust (REIT) – Eine neue Anlagenform für Deutschland? IN: Forum der Forschung Band 19, S. 159-162.
- WALLENSCHLÄGER, DIETER; MRZLJAK, J. UND WIEGLEB, G. (Hrsg./ 2002):** Offenland und Sukzession. Tagungsband zum Symposium 6 der 32. Jahrestagung der Gesellschaft für Ökologie in Cottbus vom 16. – 20. September 2002. Cottbus.

- WANG, J. (1999):** In Search of Innovativeness: The Case of Zong' guancun. IN: MALECKI, E.J. UND OINAS, P. (Hrsg./ 1999): Making Connections. Technological learning and regional economic change. Aldershot, Brookfield. S. 205-230.
- WASCHKUHN, A. (2003):** Die politischen Systeme Andorras, Liechtensteins, Monacos, San Marinos und des Vatikan. IN: ISMAYR, W. (Hrsg./ 2003): Die politischen Systeme Westeuropas. Opladen, S. 759-779.
- WILLIAMSON, O.E. (1991):** Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. IN: Administrative Science Quarterly, Band 36, S. 269-296.
- WINTELER, E.-U. (1992):** Geldanlage in Steueroasen: Bankgeheimnis, Vermögenssicherung, Renditechancen. Wiesbaden.
- WOLF-GÖTZ, R. (2007):** Wachablösung im Fürstentum. IN: Frankenberger Zeitung, 12. Mai 2007, S. 38.
- WORLD BANK (2002):** Global economics prospects and the developing countries. Washington D.C.
- YAKHIN, Y. (2000):** Financial integration and cyclicity of monetary policy in small open economies. Houston.
- ZEHNER, K. (2001):** Stadtgeographie. Gotha.

## 7.2 Internetquellen

### **AKTIENGESETZ DER BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND**

<http://bundesrecht.juris.de/bundesrecht/aktg/gesamt.pdf>

letzter Zugriff: 04.01.2008

### **DIFU - DEUTSCHES INSTITUT FÜR URBANISTIK (2006):** Positionspapier Innerstädtische Einkaufszentren.

<http://www.difu.de/presse/060406/positionspapier-einkaufscenter.pdf>

letzter Zugriff: 22.04.2008

### **EUROPÄISCHE KOMMISSION (2008):** NUTS – Systematik der statistischen Regionen für Europa.

[http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/nuts/home\\_regions\\_de.html](http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/nuts/home_regions_de.html)

letzter Zugriff: 17.10.2008

**EUROPÄISCHE KOMMISSION (2006B):** Mitteilung des Kommission an den Rat, an das Europäische Parlament und an den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss hinsichtlich der Notwendigkeit der Entwicklung einer koordinierten Strategie zur Verbesserung der Bekämpfung des Steuerbetruges. KOM (2006) 254. Brüssel.

[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/resources/documents/taxation/vat/control\\_anti-fraud/combating\\_tax\\_fraud/COM\(2006\)254\\_de.pdf](http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/vat/control_anti-fraud/combating_tax_fraud/COM(2006)254_de.pdf)

letzter Zugriff: 29.09.2007

**GLOBALIZATION AND WORLD CITIES** - Study Group & Network

<http://www.lboro.ac.uk/gawc/>

letzter Zugriff: 24.01.2008

**GULLSTRÖM, PER (1999):** NORDSTAT – comparable city statistics in the Nordic countries. Stockholm.

<http://www.stat.fi/isi99/proceedings/arkisto/varasto/gull0964.pdf>

letzter Zugriff: 02.02.2007

**Internetauftritt des Automobilherstellers Venturi**

<http://www.venturi.fr>

letzter Zugriff: 24.11.2007

**Internetauftritt der Firma Biotherm**

<http://www.biotherm.com>

letzter Aufruf: 27.10.2007

**Internetauftritt der Pastor-Group**

<http://www.cip.mc/eng/infos.asp>

letzter Aufruf: 01.06.2008

**JESSOP, B. (2003A):** The Spatiotemporal Dynamics of Capital and its Globalization Democracy. Department of Sociology, Lancaster University.

<http://www.comp.lancs.ac.uk/sociology/soc132rj.pdf>

letzter Zugriff: 01.03.2007

**KAFFSACK, H.-J. (2005):** Fürst Rainier III. Herrscher mit Unternehmensgeist.

STERN-Artikel vom 01. April 2005.

<http://www.stern.de/lifestyle/leute/538520.html?eid=538731>

letzter Zugriff: 04.07.2007

**KORCELLI-OLEJNICZAK, E. (2007):** Metropolitan Functions as a Research Question: Definitions and Identifications in the ESPON and Alternative Approaches. GaWC Research Bulletin 248

<http://www.lboro.ac.uk/gawc/rb/rb248.html>

letzter Zugriff: 03.01.2008

**KUJATH, H.J. UND SCHMIDT, S. (2007):** Wissensökonomie und die Entwicklung von Städtesystemen. Erkner.

[http://www.irs-net.de/download/wp\\_staedtesysteme.pdf](http://www.irs-net.de/download/wp_staedtesysteme.pdf)



letzter Zugriff: 03.08.2007

**MEIJERS, E. (2007):** Summing Small Cities Does Not Make a Large City: Polycentric Urban Regions and the Provision of Cultural, Leisure and Sports Amenities. GaWC Research Bulletin 244 (Z)

<http://www.lboro.ac.uk/gawc/rb/rb244.html>

letzter Zugriff: 03.01.2008

**NORDSTAT - NORDIC MAJOR CITY STATISTICS**

<http://www.nordstat.org/>

letzter Zugriff: 02.02.2007

**INTERNETAUFTRITT DES FÜRSTENTUMS MONACO**

<http://www.monaco.mc>

letzter Zugriff: 23.11.2007

**SPIEGEL ONLINE (2005):** VENTURI FETISH - der Kilowatt-Renner

<http://www.spiegel.de/auto/aktuell/0,1518,335400,00.html>

letzter Zugriff: 19.01.2007

**STEPHAN, M. (2005):** Vertikale Spezialisierung und technologischer Kompetenzabbau? Discussion Paper on International Management and Innovation 2005-01. Stuttgart.

[http://www.interman.uni-hohenheim.de/downloadsfrei/discussion\\_papers/DiscussionPaper0501.pdf](http://www.interman.uni-hohenheim.de/downloadsfrei/discussion_papers/DiscussionPaper0501.pdf)

letzter Zugriff: 06.04.2007

**STRAMBACH, S. (1999):** Wissensintensive unternehmensorientierte Dienstleistungen im Innovationssystem von Baden-Württemberg – am Beispiel der technischen Dienste. Arbeitsberichte der Akademie Nr.133/ September 1999.

<http://elib.uni-stuttgart.de/opus/volltexte/2004/1687/pdf/ab133.pdf>

letzter Zugriff: 12.01.2008

**WARTENBERG, L.-G. v. (2005):** Standort Deutschland im globalen Wandel – Wirtschaftspolitische Herausforderungen. Rede zur 55. DRV-Jahrestagung in Dubai, 15. Oktober 2005.

[http://www.drv.de/fileadmin/user\\_upload/051014\\_Wartenberg\\_Standort\\_Deutschland.pdf](http://www.drv.de/fileadmin/user_upload/051014_Wartenberg_Standort_Deutschland.pdf)

letzter Zugriff: 25.07.2007

### 7.3. Quellennachweis der Fotografien

Foto 1: Casino von Monaco

<http://www.monaco.tv/casinos/monaco-casinos/>

letzter Zugriff: 30.11.2007

Foto 2: Der große Preis von Monaco

**STEPHAN GRÖNE (2007):** Alonsos Sternstunde, Schumachers Alptraum.

<http://www.spiegel.de/sport/formel1/0,1518,485237,00.html>

letzter Zugriff 30.11.2007

Foto 4: Ozeanographisches Museum

**ESCUDO DE ORO (2005):** Das ganze Fürstentum Monaco. Barcelona. S. 23

Foto 9: Venturi Eclectic

<http://www.venturi.fr/electric-vehicules-eclectic-gallery.html>

letzter Zugriff: 04.11.2007

Foto 10: Venturi Fetish

<http://www.spiegel.de/auto/aktuell/0,1518,grossbild-422171-335400,00.html>

letzter Zugriff: 04.11.2007

## **VIII. ANHANG**

**Kartierungsbogen**

laufende Nr. \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

Zuordnung des Gebäudes im Kartendatensatz,

**Objekt Nr.** \_\_\_\_\_**Bauzustand:**

gut ( )                      mittel ( )                      schlecht ( )                      in Renovierung ( )

**Stockwerke:** \_\_\_\_\_**Nutzung (NACE):**

D Herstellung von Waren	( ) → Stockwerk____
E Energie- und Wasserversorgung	( ) → Stockwerk____
F Bau	( ) → Stockwerk____
G Handel	( ) → Stockwerk____
H Beherbergungs- und Gaststätten	( ) → Stockwerk____
I Verkehr und Nachrichtenübermittlung	( ) → Stockwerk____
J Kreditinstitute und Versicherungen	( ) → Stockwerk____
K Grundstücks- und Wohnungswesen, UDL	( ) → Stockwerk____
L Öffentliche Verwaltung, Verteidigung, Sozialversicherung	( ) → Stockwerk____
M Erziehung und Unterricht	( ) → Stockwerk____
N Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen	( ) → Stockwerk____
O Erbringung von sonstigen [...] Dienstleistungen	( ) → Stockwerk____
P Private Haushalte	( ) → Stockwerk____
Q Exterritoriale Organisationen und Körperschaften	( ) → Stockwerk____

**Baualter:**

über 100 Jahre ( )    99-50 Jahre ( )    49-20 Jahre ( )    unter 20 Jahre ( )

**sonstige Anmerkungen:**

(Versicherung)

## Erklärung

Ich versichere, dass ich meine Dissertation:

### **Zwischen lokaler Verankerung und internationaler Vernetzung.**

Auswirkungen wirtschaftlicher Spezialisierung auf die Stadtentwicklung des Kleinstaates Monaco.

selbstständig, ohne unerlaubte Hilfe angefertigt habe und mich dabei keiner anderen als der von mir ausdrücklich bezeichneten Quellen und Hilfen bedient habe.

Die Dissertation wurde in der jetzigen Form oder einer ähnlichen Form noch bei keiner anderen Hochschule eingereicht und hat noch keinen sonstigen Prüfungszwecken gedient.

Bad Neustadt an der Saale/ 28.12.2008